
Programme de Formation

Social Selling sur LinkedIn

Organisation

Durée : 7 heures

Mode d'organisation : À distance

Contenu pédagogique



Public visé

Commerciaux, Account Executives, Business Developers, Dirigeants, Consultants, Créateurs de contenu commercial ou experts métiers souhaitant créer un flux constant d'opportunités via LinkedIn.



Objectifs pédagogiques

Comprendre la logique et les leviers du social selling.

Optimiser son profil LinkedIn pour générer de la confiance.

Créer un contenu régulier et à fort impact.

Transformer les interactions en opportunités commerciales réelles.

Piloter sa stratégie d'influence et mesurer son ROI.



Description

Module 1 – Comprendre les fondations du social selling et la psychologie de l'influence

Application

Définir le social selling : bien plus qu'un "marketing de soi", une méthode structurée de création de valeur et de crédibilité commerciale.

Analyser la psychologie de l'acheteur B2B moderne : autonomie, recherche d'expertise, rejet de la sollicitation directe.

Décoder le fonctionnement de l'algorithme LinkedIn : engagement, pertinence, régularité et réseau.

Identifier les 4 piliers du social selling performant : positionnement, contenu, interaction, conversation.



Action

Auto-évaluation du score de social selling (SSI).

Cartographie du réseau actuel : connexions pertinentes, zones à renforcer, cibles prioritaires.

Définition du positionnement d'expert : promesse, tonalité, thématiques d'influence.

Module 2 – Optimiser son profil LinkedIn pour inspirer confiance et attirer ses prospects

Application

Transformer son profil LinkedIn en vitrine commerciale et éditoriale : les zones chaudes du profil (photo, bannière, titre, “à propos”, sélection de contenus).

Savoir rédiger une biographie qui attire sans surjouer : authenticité, clarté et impact.

Mettre en avant ses réalisations, témoignages et preuves sociales.

Utiliser les fonctionnalités avancées : mode créateur, lien de contact, newsletter, “étoile de créateur”.

Action

Audit et refonte du profil LinkedIn étape par étape.

Création d'un résumé orienté client : problématique → solution → bénéfice → appel à l'action.

Mise en cohérence du visuel, du ton et du message.

Module 3 – Créer du contenu à forte valeur ajoutée pour nourrir la confiance

Application

Les 5 types de posts qui engagent : storytelling, preuve, apprentissage, coulisse, opinion.

Travailler le rythme de publication et la cohérence éditoriale.

Utiliser les techniques de copywriting pour structurer un post : accroche, tension, valeur, call to action.

Valoriser son expertise sans autopromotion : parler des clients, du marché, de la valeur créée.

Action

Rédaction de 3 publications LinkedIn personnalisées selon le style de l'apprenant.

Création d'un calendrier éditorial sur 30 jours (thèmes, formats, objectifs).

Analyse en direct de posts performants et décryptage de leurs leviers d'impact.

Module 4 – Engager, interagir et convertir les relations en opportunités

Application

Les clés d'une relation digitale durable : bienveillance, régularité, sincérité.

Apprendre à transformer une interaction en conversation (commentaire → message → rendez-vous).

Structurer ses approches : connexion, suivi, relance, contenu complémentaire.

Mesurer la performance : SSI, taux de contact, nombre de conversations commerciales initiées.

Action

Rédaction de 5 messages d'engagement personnalisés pour transformer ses interactions en rendez-vous.

Mise en place d'une routine quotidienne de 20 minutes : commentaire, publication, relance.

Construction d'un tableau de suivi de ses leads issus de LinkedIn.



Prérequis

Aucun prérequis de diplôme ou d'ancienneté n'est exigé

L'animation de la formation se déroule à distance, il est donc nécessaire de prévoir du matériel :

- Un ordinateur
- Une connexion internet stable
- Une webcam d'une qualité adéquate
- Un navigateur web à jour (chrome ou équivalent)
- Un espace au calme
- Un système audio adéquat : enceinte ou casque et un micro



Modalités pédagogiques

Nos sessions sont conçues pour maximiser la mise en pratique immédiate.

Chaque module combine des apports théoriques courts (APPLICATION) avec des exercices concrets directement applicables (ACTION). L'objectif est que chaque apprenant reparte avec des actions prêtes à être déployées dès la fin de la formation. Chaque module suit un cycle clair : Comprendre →

Expérimenter → Ajuster → Valider. Cela garantit que les participants assimilent les concepts clés avant de les appliquer dans des cas concrets



Moyens et supports pédagogiques

Un support opérationnel présentant les points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est disponible sur l'espace intranet de chaque apprenant.



Modalités d'évaluation et de suivi

Avant la formation

Chaque apprenant complète un questionnaire d'auto-positionnement portant sur 10 compétences (savoir-faire et/ou savoir-être) directement liées aux objectifs pédagogiques de la formation. Cet outil permet d'identifier le niveau initial de maîtrise de chaque compétence.

Pendant la formation

Tout au long des modules, le formateur vérifie progressivement l'acquisition des compétences en lien avec les objectifs, notamment à travers des échanges oraux, des mises en situation et des questionnements ciblés. Cette observation continue permet d'ajuster le déroulé pédagogique selon les besoins du groupe.

Après la formation

À l'issue du parcours, chaque apprenant renseigne à nouveau le questionnaire d'auto-positionnement, afin de mesurer l'évolution et de valider l'acquisition des compétences visées.

En complément, le formateur évalue l'atteinte des 10 compétences selon trois niveaux :

- Non acquis
- En cours d'acquisition
- Acquis

Il attribue également une note et un commentaire personnalisé, visant à encourager une progression continue.

L'ensemble des résultats (auto-positionnements, évaluations et commentaires) est accessible sur l'intranet participants et peut être transmis au commanditaire sur demande à l'issue de la formation.



Informations sur l'admission

De manière habituelle, nos formations sont déployées dans un délai moyen de deux semaines pour les sessions individuelles (ou INTER) et collectives (ou INTRA), sous réserve de disponibilités spécifiques.



Informations sur l'accessibilité

Chez Propulsez, l'accessibilité est une priorité. Nos programmes sont conçus pour s'adapter à tous les publics, y compris les personnes en situation de handicap. Pour toute demande d'information ou besoin spécifique, n'hésitez pas à contacter directement notre référent handicap et accessibilité : 02 30 96 13 30 – bonjour@propulsez.fr