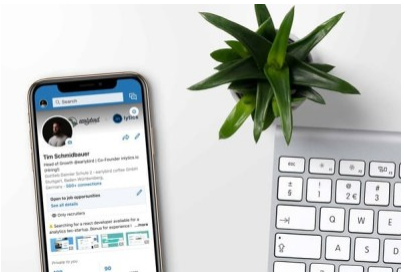
Le 22 septembre 2026
MOD_2020092

Formation SOCIAL SELLING BtoB : Utiliser les réseaux sociaux professionnels comme outils de prospection et facilitateur de vente

Durée : 7 heures



Programme de la formation

Public visé

Directions, équipes commerciales, RH, communication, marketing et achats...
Plus généralement les collaborateurs souhaitant développer leur business BtoB et optimiser leurs image sur les réseaux sociaux professionnels.

Pré-requis

Pas de prérequis nécessaire pour participer à cette formation.

Objectifs pédagogiques

- Améliorer et optimiser son « personal branding »
- Accélérer la visibilité de l'entreprise et en améliorer l'image de marque
- Structurer une prise de parole commerciale pour faciliter la prospection et booster les ventes

A l'issue de cette formation Social Selling BtoB, vous serez en mesure de définir et d'optimiser votre stratégie de «personal branding», et d'accélérer la visibilité de votre entreprise en publiant des contenus engageants. De booster vos ventes grâce à une prospection sociale pro-active. Vous en mesurerez les performances en utilisant des outils de community management.

Description / Contenu

- Environnement BtoB : l'inbound marketing
- Enjeux et environnement social

- Enjeux du Social Selling et de l'E-réputation
- Les différences et complémentarités entre les réseaux
- LinkedIn : Le réseau professionnel : atouts, fonctionnalités, leviers de visibilité, précautions
- Twitter : le réseau conversationnel : atouts, fonctionnalités, leviers de visibilité, précautions
- Construire le plan d'action Social Selling de l'entreprise, du collaborateur (cible, ligne éditoriale, prise de parole, prise de contact directe...)
- Les leviers de performance :
- Veille du marché, de ses clients et prospects, de la concurrence
- Outils pour gagner du temps
- Mise en place d'une routine de prospection
- Utilisation des outils de community management
- Stratégie d'ambassadeurs

Compétences acquises à l'issue de la formation

- Améliorer et optimiser son « personal branding » sur les réseaux sociaux "pro"
- Accélérer la visibilité de l'entreprise et en améliorer l'image de marque
- Structurer une prise de parole commerciale pour faciliter la prospection et booster les ventes

Modalités pédagogiques

- Formation Social Selling avec apports théoriques appuyés par des études de cas, mise en situation et explications imagées.
- Des exercices et des simulations avec débriefing

Moyens et supports pédagogiques

Atouts de notre offre de formation marketing digital : Bénéficiez de l'expérience client-agence de notre équipe d'experts formateurs maîtrisant parfaitement les thématiques du webmarketing.

- Moyens pédagogiques : Training (cas pratiques, quiz, mises en situation, analyses de bonnes pratiques...)
- Support : Le formateur vous remettra le support pdf de cette formation à l'issue de la session
- Pour les formations Intra, en option : un bilan de formation pourra être remis au dirigeant ou commanditaire de formation (pour les formation INTRA comprenant plusieurs journées de formation)
- Pour les formations Intra, en option : possibilité de mettre en place un accompagnement post formation sous la forme d'un suivi personnalisé et récurent par le formateur durant les mois suivants la formation
- Pour les formations Intra, en option : Bilan annuel des actions de formation pour les cursus supérieurs à 10 sessions de formation

Modalités d’évaluation et de suivi

- Un questionnaire de positionnement est envoyé aux participants en amont de la formation pour mesurer leur niveau de maîtrise et permettre au formateur d'adapter sa pédagogie
- Signature d'un émargement par les participants et le formateur afin de justifier l'assiduité de chacun (émargement électronique)
- Recueil à l'oral des besoins par le formateur au démarrage de la formation
- Echange en fin de formation entre les participants et le formateurs pour valider que la formation a bien répondue aux attentes des participants et que les objectifs pédagogiques ont été atteints
- Un questionnaire d'évaluation est envoyé aux participants pour mesurer l'acquisition des compétences à l'issue de la formation.

- Un formulaire de satisfaction est rempli par les participants à l'issue de la formation pour recueillir leurs satisfactions et mesurer la qualité de la formation assurée.

Informations sur l'accessibilité

Nous pouvons apporter des installations ou prestations spécifiques pour les personnes en situation de handicap.
Nous pouvons adapter notre pédagogie aux différents participants afin, par exemple, de rendre accessible nos sessions aux différentes situations de handicap. Pour cela, précisez-le nous dès nos premiers échanges pour affiner notre démarche et faciliter l'acquisition des compétences par l'ensemble des participants.

Modalité d'admission et délais d'accès

Dates d'entrée en formation :

- En Intra : des dates sont proposées tout au long de l'année sur demande, dans des sessions jusqu'à 8 collaborateurs.
- En Inter : les sessions seront confirmées à partir de 3 participants engagés minimum, la session sera confirmée à J-7. Il est toujours possible de rejoindre une session INTER confirmées jusqu'à 48 heure avant la première session.

Matériel pour participer à une session de formation :

- En présentiel : apportez votre ordinateur portable avec chargeur, une connexion Internet wifi sera requise.
- En distanciel : vous devez disposer d'un ordinateur, d'une connexion Internet haut débit (supportant une séance visio), un casque audio est également recommandé (type kit piéton)

En fonction de la thématique de la formation, prévoyez les accès aux outils et plateformes de votre entreprise nécessaires depuis votre ordinateur (Google Analytics, Admin CMS, Admin Réseaux Sociaux, compte Google Ads....),

Témoignages des Participants

(si formation déjà réalisée dans sa forme et son programme actuel)

Voici des témoignages de participants à cette Formation Social Selling :

- J'ai apprécié l' "interactivité, avis du formateur sur des choses concrète et notamment sur nos posts et nos profils" *Romain E - Novembre 2020*
- "Le fait de pouvoir poser nos questions et que l'avancement soit adapté au niveau de chacun" *Laura T - Février 2021*
- J'ai apprécié "La bonne humeur de Brice, les explications pertinentes et les échanges" *Laura F - Juin 2021*
- "Beaucoup d'échanges avec le formateur. Très à l'écoute" Nathalie B - Juin 2021
- "Formation intéressante et constructive, outils utilisés bien adapté et formateur vivant" *Jérôme B - Juin 2021*
- "Présentation détaillée et personnalisée du formateur pour optimiser notre utilisation des réseaux sociaux Facebook et LinkedIn. Exemples concrets à analyser. Brice prend le temps de bien expliquer, utilise des exemples concrets et nous a aidé à améliorer nos réseaux sociaux de manière personnalisée" Alexandra C - Octobre 2021
- J'ai apprécié "d'avoir enfin le temps de créer mes comptes pro Facebook et Linkedin, d'en avoir les usages et les codes pour publier par la suite, conquérir de nouveaux clients, et d'avoir une meilleure veille sur leurs infos commerciales" Sylvain C - Octobre 2021

- J'ai apprécié "la mise en application directement sur nos RS. La mise en avant de l'intérêt de ces supports pour fidéliser nos clients et devenir conseilleurs plutôt que vendeurs" Nolwen LG - Octobre 2021
- "Benoit connait bien son sujet, bon formateur" David C - Novembre 2021
- J'ai apprécié "Son contenu , formation complète et facile à comprendre et ce peu importe le niveau de chacun/ Formateur très compétent qui prend le temps de bien expliquer les intérêts de cette formation. Beaucoup de dialogue" Florian L - Mai 2022

Découvrez nos thématiques sur la Formation SMO : Social Media et Community Management

- Notre formation Réseaux Sociaux et Community Management
- Notre formation Social ADS
- Notre formation Social Média