

Connaissez-vous le social selling ? Sur LinkedIn, cette technique d'approche permet de générer des ventes de produits ou de services.

Pour en appréhender les différents aspects et savoir s'en servir efficacement, mieux vaut être formé par un professionnel.

Voici un condensé des informations à connaître sur les formations social selling sur LinkedIn.

Qu'est-ce que le social Selling ?

Le social selling est un canal de vente, au même titre que le mailing ou la prospection.

Il s'appuie sur les réseaux sociaux fréquentés par les professionnels, comme LinkedIn. Le social selling s'inscrit dans une démarche de recherche, d'écoute et d'interactions avec des clients potentiels, afin de faire émerger de nouvelles opportunités.

Son objectif est d'influer sur la décision d'achat et de générer davantage de leads.

Peser efficacement dans la décision d'achat

À l'heure du tout-numérique, la décision d'achat est souvent prise en amont d'un contact commercial.

Grâce aux réseaux sociaux, les internautes s'informent sur les marques avant d'effectuer une transaction.

Il est donc primordial de travailler sa visibilité sur ces plateformes pour diffuser au bon moment des contenus pertinents.

Le social selling, qui rencontre un succès grandissant, a justement vocation à :

- Diminuer votre cycle de vente
- Cibler des prospects qualifiés
- Augmenter votre taux de conversion

Social Selling : choisir vos collaborateurs

Constituer une équipe est la première étape d'une stratégie efficace en social selling. Vous devrez identifier quels sont les membres de votre entreprise actifs sur LinkedIn. Ensuite, vous devez vous assurer de leur intérêt pour votre démarche. Cette technique demande un investissement certain et gomme la frontière entre vie professionnelle et vie personnelle. En retour, elle apporte à vos social sellers expertise et visibilité. Si vos collaborateurs sont intéressés par l'apprentissage de cette nouvelle méthode, vous pourrez ensuite planifier une formation.

« Le social selling repose sur l'implication des membres de votre équipe. Vous devez donc faire appel à des personnes volontaires et motivées. »

Les atouts d'une formation Social Selling sur LinkedIn

Suivre une formation social selling sur LinkedIn va vous permettre à la fois d'optimiser l'existant et de mettre en place de nouvelles pratiques, avec :

- L'amélioration de vos profils professionnels
- La découverte du fonctionnement de LinkedIn : profil, groupes, pages entreprises et pages vitrines
- La recherche de nouveaux prospects
- Des astuces pour une présence en ligne efficace

Cette formation vous donne les clés pour gérer votre social selling de manière globale et obtenir des résultats à moyen et long termes.

Déterminer les contenus à partager

Au cours d'une formation social selling, vous apprendrez également à déterminer les contenus utiles à partager sur LinkedIn.

Ceux-ci doivent véritablement servir le processus d'achat. Il peut notamment s'agir :

- D'articles de blog

- De livres blancs
- D'étude de cas
- De dossiers thématiques
- ...

Le choix de ces contenus peut s'opérer en fonction d'une veille quotidienne ou au sein des publications internes de l'entreprise.

Demander une formation Social Selling

Certifiée par le Bureau Veritas pour la formation professionnelle, l'agence **Expertisme** vous propose un grand choix de formations, dont l'une au sujet du social selling sur LinkedIn.

Toutes peuvent être suivies et sont éligibles à une prise en charge par les OPCO et OPACIF. En complément, découvrez également :

- La formation LinkedIn Ads
- La formation Gérer l'e-réputation de son entreprise
- Et la formation Techniques et méthodes de prospection sur LinkedIn

L'avis du Formateur Expert Métier



Suivre une formation social selling sur LinkedIn est la garantie d'avoir les bons process à appliquer pour votre entreprise.

Très complète, cette formation vous permettra de demystifier l'usage de LinkedIn, et d'en connaître toutes les clés de réussite pour pousser votre business avec succès.

Contactez-nous et organisons ensemble votre prochaine session de formation sur-mesure pour vous meme et/ou vos collaborateurs.