

Le social selling vous intrigue ?

Si vous cherchez pourquoi et comment appliquer cette méthode de vente, suivre une formation LinkedIn est tout indiqué. L'aide d'un Formateur est effectivement la bienvenue pour vous aider à vous lancer !

Pré-requis, objectifs et astuces : voici quelques explications sur le social selling !

Comprendre le Social Selling

Le social selling est une technique permettant d'approcher des clients potentiels afin de générer de nouvelles ventes. Il est rapidement devenu incontournable dans le domaine de la prospection, en particulier sur LinkedIn, où se croisent des milliers de professionnels.

Il s'agit à la fois d'une méthode de recherche et d'interactions avec les prospects.

Bien employé, il constitue une nouvelle forme de canal de vente et permet de générer davantage d'opportunités.

Des techniques pour améliorer votre prospection commerciale

Les réseaux sociaux représentent de nouvelles occasions d'échanger avec de futurs clients.

Suivre une **formation en social selling** vous fera découvrir d'autres approches professionnelles pour favoriser la décision d'achat, comme de :

- Rendre service avant de vendre
- Créer un plan de contenus
- Savoir actualiser son profil

En appliquant ces méthodes, notamment sur LinkedIn, vous parviendrez à **mieux cibler des prospects qualifiés**, plus enclins à faire appel à vos services ou à vos produits.

Comment démarrer en Social Selling

L'une des premières étapes est de constituer une équipe autour de votre projet de social selling.

Pour cela, vous devez démontrer à vos équipes toute la pertinence du digital et des publications sur les réseaux sociaux. Il est important de pouvoir identifier ceux de vos collaborateurs qui seront le plus à même de s'impliquer.

En effet, le social selling donne visibilité et crédibilité, mais il peut aussi déborder sur la vie personnelle. Une fois votre équipe identifiée, vous pourrez les inscrire à une session de formation. Ainsi, ils auront tous les outils nécessaires en main.

« Le social selling demande un investissement fort de la part des équipes. Il doit donc reposer sur des collaborateurs motivés qui se seront portés volontaires. »

Formation LinkedIn : Les bénéfices

LinkedIn est un levier puissant dans le domaine professionnel. Suivre une formation dédiée vous permettra de :

- Rédiger un profil accrocheur
- Adopter les bonnes pratiques
- Savoir rechercher de nouveaux prospects

Elle vous permettra également d'établir une stratégie complète et de cerner les différents aspects du social selling.

Une formation LinkedIn vous donne les bases pour optimiser votre social selling en partant de vos profils existants afin d'obtenir des résultats rapidement.

Quels contenus diffuser sur LinkedIn ?

Les contenus que vous partagez sur ce réseau professionnel doivent venir servir vos objectifs. Parmi les plus utiles, on trouve :

- Des **articles de blog**
- Des **anecdotes**
- Des **dossiers thématiques**
- Du **storytelling**

Pour être pleinement efficaces, ces contenus doivent faire partie d'un plan élaboré et puiser au sein des publications de l'entreprise.

Notre organisme de formation

L'agence digitale *Expertisme* est certifiée Qualiopi par le Bureau Veritas pour la formation professionnelle.

Au sein de notre catalogue de formations, vous trouverez :

- Le social selling sur LinkedIn
- Création et gestion de campagnes LinkedIn Ads
- Techniques et méthodes de prospection sur LinkedIn

Toutes nos formations peuvent faire l'objet d'une prise en charge financière par votre OPCO ou OPACIF. Elles peuvent aussi être suivies dans le cadre du Compte Personnel de Formation (CPF).

L'Avis de l'Expert en Social Selling



Le social selling est une méthode très efficace pour trouver de nouveaux clients grâce aux réseaux sociaux.

LinkedIn offre de nombreuses possibilités pour booster sa prospection qu'il est difficile de s'y retrouver. Nos Formateurs Experts Métier, spécialistes sur LinkedIn vous accompagnent dans votre démarche de Social Selling en vous donnant toutes les clés de réussite. De l'optimisation de vos profils LinkedIn, à la création et l'animation de pages Entreprises et de pages vitrines, en passant par les groupes de discussions, vous découvrirez tout le potentiel de LinkedIn pour donner un coup de fouet à votre prospection commerciale.

Pour savoir comment l'appliquer sur LinkedIn, n'hésitez pas à vous inscrire à l'une de nos sessions de formation.