Social selling : vendre grâce aux réseaux sociaux

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 2103593F — Mise à jour : 15 janvier 2026

Organisme responsable : **AGIPLUS**

Présentation de la formation

Objectifs

Changer de posture, du vendeur au facilitateur

Faire grandir son réseau

Maîtriser les fonctionnalités de LinkedIn, Instagram et Facebook pour une utilisation B2B

Programme

Utiliser les réseaux sociaux en B2B

Personnal branding : comment débuter sur les réseaux sociaux professionnels

Atelier : utilisation avancée de LinkedIn

Mettre en place une stratégie marketing

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Sans niveau spécifique	**Sans niveau spécifique**

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2174995S	Présentiel	Camoël	01/01/2026	31/12/2026

Source : GREF Bretagne #2103593F