LinkedIn pour vendre ou l'art du social selling

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 25171629F — Mise à jour : 22 septembre 2026

Organisme responsable : **OULAOUPS**

Présentation de la formation

Objectifs

- Connaître les fonctionnalités et les enjeux qu'offrent LinkedIn pour l'acquisition commerciale.
- Développer son approche commerciale sur LinkedIn pour trouver de nouveaux clients et de nouveaux contrats.
- Savoir paramétrer et animer son profil ou une page LinkedIn.
- Savoir bien configurer son profil personnel LinkedIn pour améliorer son personal branding (marque personnelle).
- Comprendre comment développer son réseau.
- Connaître les techniques d'automatisation pour développer son compte LinkedIn.
- Savoir consulter et analyser ses statistiques d'audience.

Programme

Module 1 - Anatomie de LinkedIn
• Le fonctionnement de LinkedIn
• Comprendre les codes et usages de LinkedIn
• Comprendre l'algorithme de LinkedIn et ses répercussions.
• Les différentes offres premium.
• Les avantages de LinkedIn Sales Navigator pour la force de vente.

Module 2 - Optimisation de votre profil LinkedIn
• Personnaliser son profil pour montrer votre expertise.
• Créer sa marque personnelle ou professional branding en lien avec son entreprise.
• Développer un réseau qualifié.
• Comment utiliser les groupes LinkedIn pour développer son réseau.
• LinkedIn Pulse ou comment rédiger un article.
• La newsletter.

Module 3 - La page entreprise LinkedIn
• Comment administrer une page LinkedIn ?
• La marque employeur
• L'employee advocacy
• Les fonctionnalités de la page
• Comment développer sa page?

Module 4 - L'art du social selling ou comment prospecter via LinkedIn
• Fonctionnalités avancées et bonnes pratiques pour trouver de nouveaux clients grâce à LinkedIn.
• Identifier ses cibles de prospection.
• Automatiser sa prospection
• Créer sa routine quotidienne et son processus de social selling.

• Créer son plan d'action social selling
• Automatiser ses demandes de mise en relation.
• Créer sa routine quotidienne et son processus de social selling.
• Fonctionnalités avancées et bonnes pratiques pour trouver de nouveaux clients.

Module 5 - Calculer le ROI (retour sur investissement) de ses actions
• Analyser ses statistiques d’audience.
• Mettre en place un outil d'analyse.
• Comprendre le taux d'engagement.

Ateliers pratiques et études de cas.

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
2402290S	À distance	—	03/12/2026	10/12/2026

Source : GREF Bretagne #25171629F