

# Formation Social Selling - La vente par les réseaux sociaux

Commercial / Vente Digital / Web

Référence de la formation : **Y005**

Villes : **Colmar, Mulhouse, Strasbourg**

Développez votre stratégie de Social Selling, créez des outils de prospection performants et maîtrisez les techniques digitales pour attirer, engager et convertir efficacement vos prospects en clients.



**En présentiel ou à distance**    **Accessible**

Durée : **2 jours (14 heures)**

Tarif Inter : **990 € net**

[Tarif intra sur demande](#)

Mise à jour le 28 avril 2026

Nouveau format, Nouvelle durée !

Cette formation devient éligible au CPF dans le cadre du :

[Parcours certifiant « Commercial 2.0 » : Développer son portefeuille client grâce au face-à-face et au digital](#)

Elle complète le module 1 : [Formation Élaborer et s'approprier l'ensemble des outils de prospection](#)

**Vous avez du mal à capter l'attention de vos prospects et à générer des leads qualifiés via le digital ? Cette formation vous aide à structurer votre prospection et à exploiter pleinement le Social Selling. Vous apprendrez à optimiser votre présence sur LinkedIn, créer des outils de prospection efficaces (e-mailing, phoning, pitch) et adopter les bonnes pratiques pour engager votre audience. Grâce à une approche concrète et opérationnelle, vous développerez une stratégie digitale performante pour attirer et convertir vos prospects en clients.**

## Objectifs de la formation

- Développer une stratégie de Social Selling efficace pour attirer et convertir des prospects
- Maîtriser les outils digitaux pour générer des leads qualifiés
- Créer des contenus impactants et adapter leur communication sur les différents canaux
- Structurer et optimiser leur approche commerciale pour améliorer leur taux de conversion

## A qui s'adresse la formation ?

### Public

- Commerciaux, entrepreneurs, responsables marketing et communication
- Toute personne en charge du développement commercial ou ayant un projet de prospection

### Pré-requis

- Être à l'aise avec les outils numériques et les réseaux sociaux
- Avoir une première expérience en prospection commerciale est un plus...

## Les points forts de la formation

- Formation axée sur la pratique : Apprentissage concret avec études de cas, mises en situation et ateliers pratiques sur les outils digitaux
- Approche stratégique et opérationnelle : Structuration d'une démarche de Social Selling efficace pour attirer et convertir des prospects
- Utilisation des outils digitaux clés : Optimisation de LinkedIn, e-mailing, phoning et création de contenus engageants pour la prospection
- Accompagnement sur mesure : Interactivité et échanges d'expériences pour une mise en application immédiate des compétences acquises

## Programme de la formation

### 1. Comprendre et intégrer le Social Selling dans sa stratégie commerciale

- Définition et enjeux du Social Selling
- Panorama des réseaux sociaux les plus efficaces pour la prospection
- Identifier et qualifier ses prospects via les outils digitaux

### 2. Créer des outils de prospection attractifs et efficaces

- E-Mailing : concevoir un message performant avec la méthode AIDA
- Réseaux sociaux : générer plus de leads grâce à des posts engageants et un calendrier de publication stratégique
- Phoning : réussir ses appels avec un guide d'entretien structuré
- Face à face : capter l'attention avec un pitch percutant
- Techniques d'approche : bonnes pratiques et usages pour contacter un prospect via un compte professionnel

### 3. Maîtriser LinkedIn et les réseaux sociaux pour générer des opportunités

- Optimiser son profil LinkedIn pour renforcer sa crédibilité
- Se constituer un réseau de prospects qualifié
- Publier des contenus engageants pour susciter l'intérêt et interagir avec son audience

### 4. Construire et piloter une démarche de prospection digitale performante

- Identifier les indicateurs clés de performance (KPI)
- Suivre et analyser ses actions pour ajuster sa stratégie
- Automatiser et structurer sa prospection pour gagner en efficacité

## Modalités de la formation

### Modalités pédagogiques

Apports théoriques et méthodologiques  
Mises en situation et études de cas  
Ateliers pratiques sur les outils digitaux et techniques de prospection  
Échanges d'expériences et travail collaboratif

### Organisation

Formation à distance (4 séances de 3h30) ou en présentiel

### Évaluation des connaissances

L'intervenant vérifie régulièrement au cours de la formation le degré d'atteinte des objectifs pédagogiques à travers des exercices d'application, des simulations ou des études de cas

### Validation de la formation

ATTESTATION D'ÉVALUATION DES ACQUIS  
ATTESTATION DE SUIVI DE FORMATION

## Chiffres clés

**92 %**

**de recommandation**  
en 2025

**93 %**

**de satisfaction**  
en 2025

**81 %**

**de réussite CCE**  
en 2025