

# VENDRE AVEC LINKEDIN

Formation Social Selling



# REWORK.

LES FORMATIONS DIGITALES  
BY CCI FORMATION PRO



# VENDRE AVEC LINKEDIN



Formation Social Selling



## POURQUOI SE FORMER ?



Pour générer de nouvelles opportunités commerciales



Pour connaître ses clients-cibles et mieux les atteindre



Pour augmenter la visibilité de son entreprise



Pour gagner en notoriété sur LinkedIn

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser LinkedIn comme outil stratégique et renforcer sa marque personnelle.

Élaborer une stratégie de contenu engageante et optimiser sa visibilité.

Étendre et engager activement le réseau pour transformer les relations en opportunités de vente.

Exploiter les outils avancés de LinkedIn, dont Sales Navigator, pour maximiser le retour sur investissement.

### PUBLIC VISÉ

Commerciaux, entrepreneurs, assistants commerciaux, responsables marketing, dirigeants, freelances, business developers, responsables des partenariats, recruteurs.

### PRÉ-REQUIS

Le certificat de compétences en entreprise est accessible à toute personne pouvant attester de compétences liées au CCE demandé qu'elle aura mises en œuvre de façon effective (ayant suivi ou non une formation préalable sur cette thématique) en milieu professionnel ou extraprofessionnel.

### TYPE DE FORMATION

FOAD (À distance)

### PÉDAGOGIE

Le contenu de la formation a été produit par nos concepteurs pédagogiques en collaboration avec un réseau d'experts en formation.

Le programme est délivré à distance, de façon asynchrone, via des modules accessibles sur smartphone et PC, que le participant peut suivre à son rythme. Des classes virtuelles ont lieu tous les vendredis de la session de formation.

Le parcours est ponctué d'exercices pratiques et d'activités permettant la progression et la montée en compétence par la pratique. Chaque activité est évaluée par le formateur.

Le formateur est à disposition des participants pour les accompagner, partager son expérience et répondre à leurs questions.

# VENDE AVEC LINKEDIN



Formation Social Selling



# 1

SEMAINE 1

## Lancez-vous sur LinkedIn

### OBJECTIF :

- **Intégrez la première plateforme professionnelle dans votre communication.**
- Cassez les préjugés sur LinkedIn pour oser se lancer
- Intégrez LinkedIn dans votre stratégie digitale
- Maîtrisez l'univers de LinkedIn
- Identifiez votre client idéal
- Faites rayonner votre marque personnelle

# 2

SEMAINE 2

## Prenez la parole

### OBJECTIF :

- **Élaborez une stratégie de contenu cohérente et engageante.**
- Démystifiez l'algorithme de LinkedIn
- Expérimentez les formats les plus engageants
- Identifiez vos piliers de contenu
- Organisez votre calendrier éditorial sur les 3 prochains mois
- Rédigez des posts irrésistibles

## LA CERTIFICATION

CERTIFICAT DE COMPÉTENCES EN ENTREPRISE (CCE)

« Piloter les actions de communication numérique de l'entreprise »

Délivrée par : CCI FRANCE

## COMPÉTENCES ET QUALIFICATION DU FORMATEUR

Formation animée par Charlotte Fayat,  
experte en social selling.

Elle est professeure de marketing digital dans diverses écoles dont INSEEC business school, consultante stratégie digital media pour des marques comme Tetley et co-fondatrice de l'agence Boots And Cats Agency, spécialisée dans l'accompagnement des marques sur l'acquisition client par le digital. Elle va vous accompagner au quotidien dans cette formation.

## MODALITÉS TECHNIQUES D'ACCOMPAGNEMENT ET D'ASSISTANCE

Les contenus de formation sont délivrés via la plateforme de formation Rework.

Le formateur est disponible pour un accompagnement individuel via une messagerie instantanée (synchrone) et pour l'animation du groupe de participants et les discussions de groupe via un forum de discussion (asynchrone), et une classe virtuelle hebdomadaire (synchrone).

Le formateur s'assure à l'issue de chaque sous-module de la bonne compréhension des participants en les contactant de façon pro-active.

Le délai de réponse du formateur à un participant est de 8h maximum sur les horaires classiques d'ouverture de bureau.

## DURÉE DE FORMATION

28H

# VENdre AVEC LINKEDIN



Formation Social Selling



3

SEMAINE 3

## Élargissez votre cercle de relations

### OBJECTIFS :

- **Augmentez votre portée et construisez des relations significatives pour accroître vos opportunités.**
- Boostez la visibilité de votre contenu
- Adoptez le social selling au quotidien
- Lancez votre recherche de prospects
- Engagez et étendez votre réseau
- Automatisez pour plus d'efficacité

4

SEMAINE 4

## Boostez votre présence sur la plateforme

### OBJECTIFS :

- **Maximisez vos actions sur la plateforme pour un ROI exceptionnel.**
- Plongez dans le Sales Navigator
- Transformez vos relations en clients
- Exploitez le pouvoir de la publicité
- Lancez des campagnes d'InMails impactantes
- Cas pratique

## LA CERTIFICATION

CERTIFICAT DE COMPÉTENCES EN ENTREPRISE (CCE)

« Piloter les actions de communication numérique de l'entreprise »

Délivrée par :



TARIF

**1950€** NET DE TVA

### ACCESSIBILITÉ

Accessible aux personnes en situation de handicap.

### SUIVI DE L'ACTION DE FORMATION ET JUSTIFICATIFS

La complétion des modules sur la plateforme e-learning est suivie ainsi que les exercices de mise en pratique et les échanges avec le formateur.

Les activités mentionnées dans le programme sont régulièrement évaluées par le formateur, qui donne des feedbacks au participant.

Une attestation d'assiduité sera produite à l'issue de la formation via la plateforme [moncompteformation.gouv.fr](http://moncompteformation.gouv.fr), attestant de la réalisation d'au moins 80% des modules et activités par le participant.

Au titre de la certification, dont le passage est inclus dans la formation, le participant devra passer une évaluation finale composée :

- D'une évaluation des connaissances
- D'une épreuve pratique devant un jury dont les modalités seront précisées en début de formation

En cas de réussite à l'évaluation finale (note minimum de 8/10 requise), la certification enregistrée au répertoire spécifique sous le numéro RS5374 par CCI France sera délivrée au participant.



### FORMATION SOCIAL SELLING

## Les sessions de formation 2024

#### JANVIER

- **08/01/2024 → 02/02/2024**  
Session garantie

#### FÉVRIER

- **05/02/2024 → 01/03/2024**  
Session garantie

#### MARS

- **04/03/2024 → 29/03/2024**  
Session garantie
- **25/03/2024 → 19/04/2024**  
Session garantie

#### AVRIL

- **15/04/2024 → 10/05/2024**  
Session garantie
- **29/04/2024 → 24/05/2024**  
Session garantie

#### MAI

- **13/05/2024 → 07/06/2024**  
Session garantie

#### JUIN

- **03/06/2024 → 28/06/2024**  
Session garantie
- **17/06/2024 → 12/07/2024**  
Session garantie

#### JUILLET

- **01/07/2024 → 26/07/2024**  
Session garantie
- **22/07/2024 → 16/08/2024**  
Session garantie

#### AOÛT

- **19/08/2024 → 13/09/2024**  
Session garantie

#### SEPTEMBRE

- **09/09/2024 → 04/10/2024**  
Session garantie
- **30/09/2024 → 25/10/2024**  
Session garantie

#### OCTOBRE

- **14/10/2024 → 08/11/2024**  
Session garantie
- **28/10/2024 → 22/11/2024**  
Session garantie

#### NOVEMBRE

- **11/11/2024 → 06/12/2024**  
Session garantie
- **25/11/2024 → 20/12/2024**  
Session garantie

### CCE « Piloter les actions de communication numérique de l'entreprise »

## Les dates de certification 2024

**1** Vendredi 19 janvier 2024

**2** Jeudi 14 mars 2024

**3** Jeudi 16 mai 2024

**4** Jeudi 11 juillet 2024

**5** Jeudi 17 octobre 2024

**6** Jeudi 19 décembre 2024

# VOUS SOUHAITEZ CONNAÎTRE LES PROCHAINES SESSIONS DE FORMATION ET OBTENIR PLUS D'INFOS ?

PRENEZ RENDEZ-VOUS AVEC  
NOTRE CONSEILLÈRE FORMATION  
EN RÉSERVANT UN CRÉNEAU  
DANS SON AGENDA :



# VOUS SOUHAITEZ FORMER PLUSIEURS COLLABORATEURS ?

CONTACTEZ JÉRÔME DEL OLMO :

**04 72 53 88 00**

[j.delolmo@lyon-metropole.cci.fr](mailto:j.delolmo@lyon-metropole.cci.fr)

# REWORK.

LES FORMATIONS DIGITALES  
BY CCI FORMATION PRO

