



Mercuri International

Social Selling

SOCIAL SELLING

Développer sa visibilité commerciale et générer des opportunités sur les réseaux sociaux

Les réseaux sociaux professionnels sont devenus des leviers essentiels pour développer sa crédibilité, identifier de nouveaux contacts et entretenir une relation régulière avec ses prospects et clients.

Cette formation permet aux participants de renforcer leur présence en ligne, d'optimiser leur profil professionnel et d'utiliser les réseaux sociaux comme un véritable outil de prospection, de visibilité et de création d'opportunités commerciales.

Date de mise à jour : juillet 2026

SOCIAL SELLING

OBJECTIF

- **À l'issue de la formation, les participants sauront utiliser les réseaux sociaux professionnels pour développer leur visibilité, construire un réseau qualifié et engager des conversations commerciales pertinentes.**

CONTENU

1. Construire un profil professionnel attractif

Comprendre les éléments clés d'un profil efficace, éviter les erreurs fréquentes et optimiser sa présentation pour inspirer confiance.

2. Renforcer son image de marque commerciale

Valoriser son expertise, clarifier son positionnement et rendre son profil plus cohérent avec ses objectifs commerciaux.

3. Développer un réseau qualifié

Identifier les bons contacts, cibler les décideurs pertinents et utiliser les bonnes pratiques pour entrer en relation avec eux.

4. Engager la conversation avec ses prospects

Adopter une approche personnalisée, créer des points de contact utiles et transformer progressivement les relations en opportunités.

5. Créer et publier des contenus efficaces

Comprendre ce qui rend un post pertinent, choisir les bons sujets à partager et structurer des messages clairs, utiles et engageants.

6. Ancrer une routine de social selling

Définir les actions à mener régulièrement pour développer sa visibilité, entretenir son réseau et générer de nouvelles opportunités.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis spécifique.

Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant renforcer sa visibilité et son efficacité commerciale sur les réseaux sociaux professionnels.

PUBLIC CIBLE

- Toute personne amenée à développer son réseau et générer des opportunités via les réseaux sociaux professionnels

DURÉE

- 2 jours (14 heures)

FORMAT

- Présentiel ou distanciel ou 100% digital selon les besoins.

PEDAGOGIE

Approche interactive et concrète, centrée sur la mise en pratique des techniques de social selling.

Les participants travaillent sur leur propre profil, identifient des contacts cibles, construisent des messages d'approche et conçoivent des contenus adaptés à leur marché.

Ils repartent avec des méthodes directement applicables pour renforcer leur visibilité, développer leur réseau et générer de nouvelles opportunités commerciales.