

## Formation « Utilisation des réseaux sociaux par les forces de vente »

*Formation individuelle, à distance*  
*4-6h par personne*  
*250€ HT à 950€ HT par personne selon la taille des groupes*

### EXEMPLE DE PROGRAMMES LINKEDIN

#### Programme STANDARD débutant / intermédiaire LinkedIn (6h) :

Module	Contenu
<b>1-Introduction, optimiser son profil LinkedIn</b> Durée : 1h30	Introduction au social selling : <ul style="list-style-type: none"> <li>- Contexte, présentation, objectifs et déroulement de la formation</li> <li>- Objectifs et principes du social selling (et ce que le social selling n'est pas)</li> <li>- Présentation de LinkedIn, avantages et bénéfices dans une démarche commerciale</li> </ul> Optimiser son profil LinkedIn : <ul style="list-style-type: none"> <li>- Objectifs et finalité d'un profil LinkedIn dans un cadre commercial (social selling)</li> <li>- Comment optimiser son profil LinkedIn dans un contexte de social selling ?               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Créer son compte LinkedIn</li> <li>- Remplir son profil LinkedIn de manière pertinente</li> <li>- Effectuer les réglages et paramétrages essentiels (URL LinkedIn, visibilité des relations, options des vues de profil, partages des nouvelles...)</li> <li>- Connaître le Social Selling Index (SSI)</li> </ul> </li> </ul>
<b>2-Développer son réseau sur LinkedIn (version gratuite)</b> Durée : 1h30	Développer son réseau sur LinkedIn : <ul style="list-style-type: none"> <li>- Les règles à suivre pour développer son réseau sur LinkedIn : qui accepter/refuser dans son réseau ?</li> <li>- Développer son réseau sur LinkedIn Basic (effectuer des recherches, s'appuyer sur ses relations, consulter les suggestions LinkedIn...)</li> <li>- Prendre contact sur LinkedIn Basic</li> </ul>
<b>3-S'informer, publier et partager sur LinkedIn</b> Durée : 1h30	S'informer sur LinkedIn : <ul style="list-style-type: none"> <li>- Trouver de l'information sur LinkedIn</li> <li>- Suivre des pages et des personnes</li> <li>- Rechercher des publications sur LinkedIn en utilisant la recherche de mots clés ou de hashtags</li> <li>- Suivre des hashtags</li> </ul> Publier, partager, suivre ses posts : <ul style="list-style-type: none"> <li>- Publier et/ou partager : dans quel but ?</li> <li>- Quels types de contenus publier sur LinkedIn ? Pour qui ? Avec quel message ?</li> <li>- Techniques et bonnes pratiques pour les publications et partages sur LinkedIn</li> <li>- Suivre les réactions autour de ses publications</li> </ul>

<p><b>4-Interagir sur LinkedIn</b> Durée : 1h30</p>	<p>Revue des publications réalisées. Interagir :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Interagir sur LinkedIn : pourquoi ?</li> <li>- Où et comment interagir ? Que faut-il aimer/commenter et partager ?</li> <li>- Traiter les commentaires sur les réseaux sociaux</li> </ul> <p>Participer à des groupes :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Rechercher des groupes pertinents</li> <li>- Intervenir dans des groupes</li> </ul> <p><b><i>Ce module peut être l'occasion de revoir ou approfondir certains points vus précédemment, au choix du stagiaire.</i></b></p>
---	--

### Programme STANDARD avancé LinkedIn (4h) :

Module	Contenu
<p><b>1-Introduction, optimiser son profil LinkedIn</b> Durée : 1h</p>	<p>Introduction au social selling :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Contexte, présentation, objectifs et déroulement de la formation</li> <li>- Objectifs et principes du social selling (et ce que le social selling n'est pas)</li> <li>- Présentation de LinkedIn, avantages et bénéfices dans une démarche commerciale</li> </ul> <p>Optimiser son profil LinkedIn :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Objectifs et finalité d'un profil LinkedIn dans un cadre commercial (social selling)</li> <li>- Comment optimiser son profil LinkedIn dans un contexte de social selling ? <ul style="list-style-type: none"> <li>- Créer son compte LinkedIn</li> <li>- Remplir son profil LinkedIn de manière pertinente</li> <li>- Effectuer les réglages et paramétrages essentiels (URL LinkedIn, visibilité des relations, options des vues de profil, partages des nouvelles...)</li> </ul> </li> <li>- Connaître le Social Selling Index (SSI)</li> </ul>
<p><b>2-Développer son réseau sur LinkedIn (version payante)</b> Durée : 1h</p>	<p>Développer son réseau sur LinkedIn :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Les règles à suivre pour développer son réseau sur LinkedIn : qui accepter/refuser dans son réseau ?</li> <li>- Développer son réseau sur LinkedIn Basic (effectuer des recherches, s'appuyer sur ses relations, consulter les suggestions LinkedIn...)</li> <li>- Utiliser <b>Sales Navigator*</b> pour rechercher et suivre des contacts</li> <li>- Prendre contact sur LinkedIn (messagerie LinkedIn Basic et <b>InMails*</b>)</li> </ul> <p><b><i>*Sales Navigator et ses fonctionnalités (dont les InMails) peuvent être présentés à titre d'information par Vascoo UP et/ou faire l'objet d'une acquisition de licence de la part de l'entreprise.</i></b></p>
<p><b>3-S'informer, publier et partager sur LinkedIn</b> Durée : 1h</p>	<p>S'informer sur LinkedIn :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Trouver de l'information sur LinkedIn</li> <li>- Suivre des pages et des personnes</li> <li>- Rechercher des publications sur LinkedIn en utilisant la recherche de mots clés ou de hashtags</li> <li>- Suivre des hashtags</li> </ul> <p>Publier, partager, suivre ses posts :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Publier et/ou partager : dans quel but ?</li> <li>- Techniques et bonnes pratiques pour les publications et partages sur LinkedIn</li> <li>- Comment optimiser ses posts vis-à-vis de l'algorithme LinkedIn ?</li> <li>- Suivre les réactions autour de ses publications</li> </ul>

<b>4-Interagir sur LinkedIn</b> Durée : 1h	Revue des publications réalisées. Interagir : <ul style="list-style-type: none"> <li>- Interagir dans un contexte de social selling : pourquoi ?</li> <li>- Où et comment interagir ? Que faut-il aimer/commenter et partager ?</li> <li>- Traiter les commentaires sur les réseaux sociaux</li> </ul> Participer à des groupes : <ul style="list-style-type: none"> <li>- Rechercher des groupes pertinents</li> <li>- Intervenir dans des groupes</li> </ul> Créer des stories sur l'application LinkedIn. <i>Ce module peut être l'occasion de revoir ou approfondir certains points vus précédemment, au choix du stagiaire.</i>
---	--

## PROGRAMME DE FORMATION FACEBOOK

### Programme STANDARD Facebook (5h30) :

Module	Contenu
<b>1-Introduction</b> Durée : 1h	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Discussion introductive</li> <li>- Contexte, présentation, objectifs et déroulement de la formation (en lien avec les objectifs de l'entreprise)</li> <li>- Définition et principes du social selling</li> <li>- Présentation de Facebook, avantages et points de vigilance dans une démarche commerciale</li> </ul>
<b>2-Créer un compte et un profil adapté sur Facebook</b> Durée : 1h30	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Objectif et finalités du profil Facebook dans un contexte commercial</li> <li>- Créer un compte professionnel Facebook</li> <li>- Comment optimiser son profil Facebook pour le social selling ?</li> <li>- Connaître les réglages et paramètres essentiels</li> </ul>
<b>3-Publier, partager et développer son réseau sur Facebook</b> Durée : 1h30	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Les règles et bonnes pratiques pour publier/partager sur Facebook</li> <li>- Types et sources de contenus à publier/partager et méthode</li> <li>- Rechercher des publications sur Facebook</li> <li>- Les règles à suivre pour développer son réseau sur Facebook</li> <li>- Rechercher des profils et des pages</li> <li>- Prendre contact sur Messenger</li> </ul>
<b>4-Interagir et participer à des groupes sur Facebook</b> Durée : 1h30	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Interagir dans un contexte de social selling : les règles et bonnes pratiques</li> <li>- Traiter les commentaires sur Facebook</li> <li>- Publier/partager en story</li> <li>- Rechercher et participer à des groupes</li> </ul>

## TARIFS

Format	Programme STANDARD LinkedIn débutant/inter	Programme STANDARD LinkedIn avancé	Programme STANDARD Facebook
Individuel	950€ HT	680€ HT	950€ HT
2 pers. de même niveau	465€ HT	340€ HT	465€ HT
3 pers. de même niveau	350€ HT	250€ HT	350€ HT