COMMERCIAL - VENTES

LinkedIn — Prospection sur les réseaux professionnels : cibler, contacter et relancer

Sur les réseaux sociaux professionnels la prospection se heurte à deux écueils. Le profil reste un curriculum vitae qui parle du vendeur et non du client. Et les messages d'approche arrivent par dizaines, formatés de la même façon, donc ignorés. Cette journée traite la prospection sociale comme une suite d'étapes : préparer un profil orienté client, construire une liste de comptes, engager la conversation puis relancer avec un apport nouveau. Les participants repartent avec leur profil retravaillé, une liste de cibles et une séquence de contacts rédigée.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
1 jour — 7 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 950 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Commerciaux consultants indépendants et responsables du développement qui utilisent les réseaux professionnels pour trouver de nouveaux clients.

PRÉREQUIS
Disposer d'un compte actif sur un réseau social professionnel.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Rédiger un profil professionnel orienté vers les attentes des clients visés
- Construire une liste de comptes et de contacts à partir de critères de recherche précis
- Engager une conversation sans recourir à un message d'approche standardisé
- Entretenir sa visibilité par des publications utiles à sa cible
- Organiser le suivi des contacts et des relances dans la durée

03 Programme détaillé

M1 Préparer son profil et sa cible

- Ce que le prospect lit avant de répondre
- Réécriture du titre et de la présentation du point de vue du client
- Preuves et réalisations à faire figurer
- Définition des critères de recherche pour constituer une liste
- Qualification des contacts avant toute prise de contact
- Atelier : Chaque participant réécrit son titre et sa présentation puis les fait évaluer par un binôme.

M2 Entrer en contact

- Le message qu'on ne supprime pas
- Choix entre demande de mise en relation message direct et interaction publique
- Rédaction d'une accroche fondée sur un élément propre au contact
- Longueur ton et demande formulée dans le premier message
- Erreurs qui font passer le message pour un envoi automatique
- Mise en situation : Les participants rédigent trois approches pour un même contact et le groupe désigne celle qui obtiendrait une réponse.

M3 Entretenir la présence et relancer

- La prospection qui dure
- Rythme de publication et sujets utiles à sa cible
- Interaction avec les publications des comptes visés
- Relances espacées apportant à chaque fois un élément nouveau
- Passage de la conversation en ligne au rendez-vous
- Suivi des contacts dans un tableau ou un outil de gestion commerciale
- Atelier : Chacun planifie sur plusieurs semaines les contacts et les publications liés à sa liste de comptes.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
• OPCO et plan de développement des compétences
• FAF et CFP
• France Travail
• Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 950 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr