COMMERCIAL - VENTES

# Réseaux sociaux professionnels : bâtir sa présence, engager et décrocher des rendez-vous

Beaucoup de commerciaux publient sans méthode puis constatent qu'aucun rendez-vous n'en découle. Les demandes de mise en relation restent sans réponse les messages ressemblent à des publicités et le temps passé sur les réseaux n'apparaît nulle part dans les résultats commerciaux. Ces 35 heures traitent les réseaux sociaux professionnels comme un canal de développement à part entière : profil positionné veille sur les signaux d'affaires conversation individuelle production de contenu et mesure. La formation se concentre sur ce canal alors qu'un parcours de vente BtoB couvre l'ensemble du cycle jusqu'à la négociation.

| DURÉE | MODALITÉ | TARIF | DÉLAI D'ACCÈS |
|---|---|---|---|
| **5 jours — 35 h** | **Présentiel ou à distance** | **À partir de 2 850 € 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 chargés de développement consultants indépendants et responsables marketing en charge de la génération de contacts.

**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 :

- Positionner un profil professionnel en fonction des attentes de ses clients
- Organiser une veille repérant les signaux d'affaires dans son marché
- Engager une conversation individuelle sans message promotionnel
- Concevoir un calendrier de publications tenable dans la durée
- Transformer un échange en ligne en rendez-vous commercial
- Mesurer l'apport réel du canal social à son activité

## 03 Programme détaillé

### M1 Choix des réseaux et positionnement

- Être trouvé et compris
- Usages professionnels des principaux réseaux selon les métiers ciblés
- Réécriture du titre et de la section de présentation
- Preuves de compétence et recommandations
- Paramètres de visibilité et hygiène du compte
- Atelier : Chaque participant réécrit son profil puis le soumet au regard critique de deux pairs.

### M2 Veille et détection de signaux

- Repérer les moments favorables
- Construction de listes de comptes et de contacts à suivre
- Signaux de changement de poste et d'organisation
- Suivi des publications concurrentes et sectorielles
- Organisation des informations recueillies
- Cas pratique : Les participants relèvent les signaux exploitables d'une semaine de veille sur leurs cibles.

### M3 Mise en relation et conversation

- Entrer en contact sans démarcher
- Rédaction d'une demande de mise en relation acceptée
- Premier message fondé sur un élément du profil ou d'une publication
- Relances espacées et sortie élégante en cas de silence
- Passage du message écrit à l'échange téléphonique
- Mise en situation : Une conversation écrite est menée en direct jusqu'à la proposition de rendez-vous.

### M4 Production de contenu utile

- Exister sans publier tous les jours
- Formats courts adaptés à une activité commerciale
- Sujets tirés des questions posées par les clients
- Ligne éditoriale et fréquence réaliste
- Réponses aux commentaires comme source de contacts
- Atelier : Chaque participant rédige trois publications et planifie son mois éditorial.

### M5 Mesure et routine de travail

- Rendre le canal comptable
- Indicateurs de contacts de conversations et de rendez-vous obtenus
- Suivi des demandes entrantes issues du canal social
- Articulation avec le fichier commercial et les relances
- Construction d'une routine hebdomadaire
- À retenir : Un canal social ne se juge pas au nombre de vues mais au nombre de rendez-vous obtenus.

## 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 2 850 € 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