COMMERCIAL - VENTES

Réseaux sociaux professionnels : cibler, publier et engager ses prospects

La présence en ligne se limite souvent à un profil incomplet et à quelques invitations envoyées sans message. Les publications partent au hasard, les contacts s'accumulent sans jamais devenir des conversations et le temps consacré aux réseaux ne produit aucun rendez-vous identifiable. Une heure trente à distance pour poser une démarche simple : rendre son profil lisible par ses clients, repérer les bons interlocuteurs, publier à un rythme tenable et engager une conversation qui mène à un échange. Chaque participant repart avec un profil corrigé et une liste de contacts à activer.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
0,21 jour — 1,50 h	**À distance**	**À partir de 290 € 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, dirigeants de petites structures, consultants et indépendants souhaitant utiliser les réseaux sociaux professionnels pour développer leur activité.

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 orienté vers les attentes de ses clients plutôt que vers son parcours
- Identifier et qualifier des interlocuteurs pertinents à partir de critères précis
- Engager une mise en relation par un message personnalisé
- Planifier un rythme de publication tenable dans son emploi du temps
- Suivre les échanges engagés jusqu'à la prise de rendez-vous

03 Programme détaillé

M1 Un profil qui parle au client

- Se présenter par ce que l'on résout
- Formuler un titre lisible par un non-initié
- Rédiger un résumé orienté bénéfice client
- Choisir les éléments de preuve à afficher
- Corriger les mentions qui brouillent le message
- Atelier : Relecture croisée des profils avec trois corrections à appliquer immédiatement.

M2 Repérer et approcher

- Contacter moins mais mieux
- Définir les critères de sa cible
- Construire une liste de contacts à activer
- Rédiger un message de mise en relation personnalisé
- Éviter la proposition commerciale dès le premier message
- Mise en situation : Chaque participant rédige deux messages d'approche soumis au regard du groupe.

M3 Publier et entretenir la conversation

- Tenir la durée sans y passer ses journées
- Choisir des sujets liés aux préoccupations de sa cible
- Alterner les formats de publication
- Réagir aux publications de ses prospects
- Planifier un rythme compatible avec son activité
- À retenir : Une publication régulière et modeste produit plus d'échanges qu'une campagne intense sans suite.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
À distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, 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 290 € 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