IA VENTE ET RELATION CLIENT

Social selling LinkedIn : cibler ses prospects, publier et engager la conversation

Le profil LinkedIn ressemble à un curriculum vitae, les invitations partent sans message et les rares publications ne déclenchent rien. Les prospects consultent le profil avant de répondre et n'y trouvent aucune raison d'engager la discussion. Les relances par courriel restent sans réponse et la prospection s'essouffle. Cette journée installe une pratique régulière. Le participant réécrit son profil du point de vue du client, construit une liste de cibles à partir de la recherche, prépare des messages d'approche qui appellent une réponse et fixe un rythme de publication et de prise de contact tenable dans la semaine.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
1 jour — 7 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 980 € 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 d'affaires consultants indépendants et dirigeants de petites structures souhaitant développer leur prospection sur LinkedIn.

PRÉREQUIS
Disposer d'un compte LinkedIn actif

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 :

- Réécrire son profil LinkedIn pour répondre aux questions que se pose un prospect
- Construire une liste de cibles à partir des filtres de recherche
- Rédiger des messages d'approche personnalisés appelant une réponse
- Produire des publications utiles à sa cible sur un rythme soutenable
- Suivre ses prises de contact et ses relances dans un tableau simple

03 Programme détaillé

M1 Profil et positionnement

- Être lu comme un interlocuteur utile
- Titre résumé et expériences rédigés pour le client et non pour un recruteur
- Preuves recommandations et contenus mis en avant
- Photo bannière et éléments de crédibilité
- Paramètres de visibilité et signaux envoyés au réseau
- Atelier : Chaque participant réécrit son titre et son résumé puis les soumet à la relecture d'un binôme.

M2 Ciblage et prise de contact

- Parler aux bonnes personnes
- Définition du profil de client recherché
- Utilisation des filtres de recherche et des listes de suivi
- Rédaction de l'invitation et du message d'approche
- Enchaînement des relances sans insistance
- Passage de la conversation au rendez-vous
- Mise en situation : Les participants rédigent une séquence d'approche pour un prospect réel puis la jouent en binôme.

M3 Contenu et régularité

- Se rendre visible sans y passer ses journées
- Formats de publication et sujets qui servent la cible
- Commentaires et interactions comme levier de visibilité
- Organisation d'un rythme hebdomadaire réaliste
- Suivi des contacts engagés et des rendez-vous obtenus
- Atelier : Chaque participant bâtit son planning de publication et de prise de contact sur quatre semaines.

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 980 € 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 26/09/2026. 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