COMMERCIAL - VENTES

Vente sur les réseaux sociaux : soigner son profil, entrer en relation et prospecter

Les acheteurs se renseignent avant de répondre à un commercial. Ils consultent son profil ses publications et son entourage professionnel. Un profil négligé ou une prise de contact standardisée ferme la porte avant même le premier échange. Ces 14 heures de formation portent sur la prospection par les réseaux sociaux professionnels. Les participants retravaillent leur profil construisent une liste de cibles qualifiée et s'entraînent aux prises de contact écrites. Ils élaborent également un rythme de publication et de veille tenable à côté de leur activité de terrain.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 650 € 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 et indépendants souhaitant prospecter par les réseaux sociaux professionnels.

PRÉREQUIS
Disposer d'un compte 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 :

- Construire un profil professionnel orienté vers les attentes des clients
- Identifier et qualifier des cibles à partir des informations publiques disponibles
- Rédiger une prise de contact personnalisée adaptée au contexte du destinataire
- Entretenir une relation en ligne jusqu'à la demande de rendez-vous
- Organiser une veille et un rythme de publication compatibles avec son activité

03 Programme détaillé

M1 Profil et présence

- Se rendre crédible avant le contact
- Éléments d'un profil qui rassurent un acheteur
- Formulation de la proposition de valeur visible
- Cohérence entre le profil et le discours commercial
- Paramètres de visibilité à vérifier
- Atelier : Chaque participant retravaille son profil puis le soumet à la critique de deux collègues.

M2 Identification des cibles
- Trouver les bons interlocuteurs
- Recherche par fonction secteur et zone géographique
- Lecture des signaux publiés par une entreprise
- Repérage des relations communes exploitables
- Constitution et suivi d'une liste de cibles
- Cas pratique : Les participants constituent une liste de cibles qualifiée sur leur propre marché.

M3 Prise de contact et relation
- Entrer en relation sans forcer
- Rédaction d'une demande de mise en relation
- Messages de premier contact et erreurs fréquentes
- Enchaînement des échanges jusqu'au rendez-vous
- Relance après un message resté sans réponse
- Mise en situation : Chaque participant rédige et fait évaluer trois messages de contact adressés à des cibles réelles.

M4 Publication et veille
- Tenir la présence dans la durée
- Choix des sujets utiles à ses clients
- Formats de publication et rythme tenable
- Interaction avec les publications de ses cibles
- Organisation de la veille sur les comptes suivis
- À retenir : Une présence régulière et modeste vaut mieux qu'une campagne intense sans lendemain.

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 1 650 € 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