



Points forts : Une formation ciblée qui vous rendra opérationnel pour votre prospection commerciale.

Objectifs

- Intégrer les réseaux sociaux à sa prospection en s'appuyant sur son personal branding
- Détecter les prospects potentiels et les interlocuteurs sur les réseaux sociaux
- Créer un lien, une première mise en contact

Programme

► Clarifier sa stratégie de prospection sociale

- Situer les réseaux sociaux dans le cycle de vente : visibilité, qualification, prise de contact, relance.
- Définir ses cibles, ses objectifs commerciaux et ses indicateurs de suivi

► Construire une présence professionnelle crédible

- Clarifier son positionnement et les éléments de crédibilité à valoriser.
- Optimiser son profil ou sa page : titre, résumé, mots-clés, preuve d'expertise et appel à l'action.
- Atelier : audit rapide du profil existant et améliorations prioritaires.

► Repérer et qualifier les bons interlocuteurs

- Utiliser recherches, filtres, groupes, hashtags et interactions pour repérer prospects et prescripteurs.
- Qualifier les contacts selon leur fonction, besoin potentiel, influence et proximité relationnelle.
- Atelier : construire une liste priorisée de prospects.

► Entrer en relation sans démarchage intrusif

- Préparer une approche directe : invitation personnalisée, recommandation, rebond sur une actualité ou un contenu.
- Rédiger des messages courts : premier échange, relance, proposition de rendez-vous.

► Développer l'inbound marketing et le social selling

- Publier et interagir pour être identifié comme un interlocuteur crédible.
- Définir des sujets de contenus utiles : conseils, cas clients, retours d'expérience, actualités métier.
- Organiser une routine simple : veille, interaction, publication et suivi.

Démarche pédagogique

Alternance de théorie et d'ateliers pratiques.

Formateur : Formateur expert en web marketing et stratégie internet. Le formateur maîtrise les codes des réseaux sociaux, les techniques de prospection moderne et sait adapter son approche aux différents profils commerciaux pour booster l'efficacité terrain.

Public

Toute personne en charge de la prospection commerciale : Commerciaux, équipe commerciale, dirigeants...



Contact et Inscription

Laetitia LIENARD 02.35.59.44.13 - laetitia.lienard@ceppic.fr

Toutes nos formations sont réalisables sur mesure en intra-entreprise

CEPPIC 194, rue de la Ronce 76230 ISNEAUVILLE - www.ceppic.fr

Intégrer les réseaux sociaux à sa prospection commerciale

Durée : 1 jour, 7h **Format** : Présentiel **Tarif** : 550€ HT

Réf : D0537 -v09/26

Prérequis

Savoir utiliser les outils/onglets basiques sur les réseaux sociaux

Modalités d'évaluation

Evaluation des acquis tout au long de la formation avec des exercices pratiques et des quiz.

Chaque participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Accessibilité de la formation

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite et disposent d'un ascenseur permettant l'accès à l'étage.

Pour toute question relative à l'accessibilité ou à l'aménagement de votre formation, vous pouvez contacter nos référents handicap : referenthandicap@ifa-rouen.fr

Indicateurs clés

442 personnes formées en Informatique, numérique en 2025

90 % Taux de satisfaction à chaud 2025

Dates de session

Mises à jour le **26/08/2026**

Nous consulter



Contact et Inscription

Laetitia LIENARD 02.35.59.44.13 - laetitia.lienard@ceppic.fr



Toutes nos formations sont réalisables sur mesure en intra-entreprise

CEPPIC 194, rue de la Ronce 76230 ISNEAUVILLE - www.ceppic.fr