



ENI Service

référence
VE700-016

1 jour
7h

Social Selling Utiliser LinkedIn pour la prospection commerciale

Mise à jour
20 mars 2026

Formation
intra-entreprise
sur devis

 Présentiel/distanciel

Social Selling Utiliser LinkedIn pour la prospection commerciale

Objectifs pédagogiques

- ✓ Evaluer l'impact et l'importance du digital en matière de vente B2B ;
- ✓ Détecter les opportunités liées à l'usage de LinkedIn en complément des techniques de vente traditionnelles ;
- ✓ Appliquer les bonnes pratiques en matière de création d'un profil professionnel, de recherche et d'interaction avec des contacts ;
- ✓ Communiquer efficacement et dans le respect des règles propres au Social Selling.

Prérequis

Avoir un compte actif sur LinkedIn (idéalement en mode Premium).

Public concerné

Commerciaux et Responsables de vente débutants dans le Social Selling sur LinkedIn.



 02 40 92 45 50

 formation@eni.fr

www.eni-service.fr

ENI Service - Centre de Formation

adresse postale : BP 80009 44801 Saint-Herblain CEDEX

SIRET : 403 303 423 00038 B403 303 423 RCS Nantes, SAS au capital de 864 880

1 / 3



ENI Service

référence
VE700-016

1 jour
7h

Social Selling Utiliser LinkedIn pour la prospection commerciale

Mise à jour
20 mars 2026

Formation
intra-entreprise
sur devis

 Présentiel/distanciel

Programme détaillé

Les nouveaux comportements clients en B2B

- Détecter les nouvelles attentes des acheteurs générées par le digital
- Analyser l'impact et l'importance du digital dans le processus de décision d'achat
- Mesurer l'apport de l'Inbound marketing en matière de vente

Les composants d'un profil LinkedIn

- Découvrir les composants d'un profil (sections)
- Déterminer les opportunités de valorisation et de communication pour chacune d'entre elles

Les enjeux et opportunités du Social Selling

- Définir ce qu'est le Social Selling
- Identifier les éléments facilitateurs du Social Selling sur tout le cycle de vente (avant, pendant, après)
- Combiner le digital et les techniques traditionnelles de vente

Construction d'un profil professionnel expert

- Exprimer sa proposition de valeur
- Produire un contenu pertinent pour chaque section de profil
- Compléter un profil en ligne

Diffusion de contenus sur LinkedIn

- Distinguer les moyens de communication sur la plateforme
- Sélectionner les meilleurs moments pour publier
- Expérimenter la création d'un premier post

Les fonctionnalités de LinkedIn en matière de vente

- Découvrir les différentes fonctionnalités générales de LinkedIn
- Se repérer dans l'interface

Interaction avec des contacts

- Effectuer une recherche de contacts, d'entreprises ou de groupes sur LinkedIn
- Utiliser la fonction de mise en relation
- Utiliser la fonction de messagerie
- Réagir aux publications des contacts et montrer son engagement



☎ 02 40 92 45 50

✉ formation@eni.fr

www.eni-service.fr

ENI Service - Centre de Formation

adresse postale : BP 80009 44801 Saint-Herblain CEDEX

SIRET : 403 303 423 00038 B403 303 423 RCS Nantes, SAS au capital de 864 880

2 / 3



ENI Service

référence
VE700-016

1 jour
7h

Social Selling Utiliser LinkedIn pour la prospection commerciale

Mise à jour
20 mars 2026

Formation
intra-entreprise
sur devis

 Présentiel/distanciel

Délais d'accès à la formation

Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures avant le début de la formation.

Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ENI Service est tenu de respecter un délai minimum obligatoire de 11 jours ouvrés entre la date d'envoi de sa proposition et la date de début de la formation.

Modalités et moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

Formation avec un formateur, qui peut être suivie selon l'une des 3 modalités ci-dessous :

1 Dans la salle de cours en présence du formateur.

2 Dans l'une de nos salles de cours immersives, avec le formateur présent physiquement à distance. Les salles immersives sont équipées d'un système de visio-conférence HD et complétées par des outils pédagogiques qui garantissent le même niveau de qualité.

3 Depuis votre domicile ou votre entreprise. Vous rejoignez un environnement de formation en ligne, à l'aide de votre ordinateur, tout en étant éloigné physiquement du formateur et des autres participants. Vous êtes en totale immersion avec le groupe et participez à la formation dans les mêmes conditions que le présentiel. Pour plus d'informations : Le téléprésentiel notre solution de formation à distance.

Le nombre de stagiaires peut varier de 1 à 12 personnes (5 à 6 personnes en moyenne), ce qui facilite le suivi permanent et la proximité avec chaque stagiaire.

Chaque stagiaire dispose d'un poste de travail adapté aux besoins de la formation, d'un support de cours et/ou un manuel de référence au format numérique ou papier.

Pour une meilleure assimilation, le formateur alterne tout au long de la journée les exposés théoriques, les démonstrations et la mise en pratique au travers d'exercices et de cas concrets réalisés seul ou en groupe.

Modalités d'évaluation des acquis

En début et en fin de formation, les stagiaires réalisent une auto-évaluation de leurs connaissances et compétences en lien avec les objectifs de la formation. L'écart entre les deux évaluations permet ainsi de mesurer leurs acquis.

En complément, le formateur évalue chaque stagiaire sur l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation selon quatre niveaux (non évalué, non acquis, en cours d'acquisition, acquis). Cette évaluation repose sur une modalité choisie par le formateur en cohérence avec la formation : QCM, exercices pratiques réalisés pendant la formation, évaluation finale de synthèse, quiz interactif de validation, étude de cas, mise en situation, analyse de l'auto-évaluation, autres modalités adaptées.

Pour les stagiaires qui le souhaitent, certaines formations peuvent être validées officiellement par un examen de certification. Les candidats à la certification doivent produire un travail personnel important en vue de se présenter au passage de l'examen, le seul suivi de la formation ne constitue pas un élément suffisant pour garantir un bon résultat et/ou l'obtention de la certification.

Pour certaines formations certifiantes (ex : ITIL, DPO, ...), le passage de l'examen de certification est inclus et réalisé en fin de formation. Les candidats sont alors préparés par le formateur au passage de l'examen tout au long de la formation.

Moyens de suivi d'exécution et appréciation des résultats

Feuille de présence, émise par demi-journée par chaque stagiaire et le formateur.

Évaluation qualitative de fin de formation, qui est ensuite analysée par l'équipe pédagogique ENI.

Attestation de fin de formation, remise au stagiaire en main propre ou par courrier électronique.

Qualification du formateur

La formation est animée par un professionnel de l'informatique et de la pédagogie, dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des certifications et/ou testées et approuvées par les éditeurs et/ou notre équipe pédagogique.

Il est en veille technologique permanente et possède plusieurs années d'expérience sur les produits, technologies et méthodes enseignés.

Il est présent auprès des stagiaires pendant toute la durée de la formation.

Accessibilité de la formation



☎ 02 40 92 45 50

✉ formation@eni.fr

www.eni-service.fr

ENI Service - Centre de Formation

adresse postale : BP 80009 44801 Saint-Herblain CEDEX

SIRET : 403 303 423 00038 B403 303 423 RCS Nantes, SAS au capital de 864 880