

Développer l'Activité Commerciale par les Réseaux Sociaux

Choisir les bons réseaux, publier des contenus qui vendent et mesurer ce qui rapporte.

RÉFÉRENCE**MKT-RSC****DURÉE****2 jours, 14 heures****CERTIFICATION****-****DOMAINE****Marketing digital et vente****MODALITÉS****Présentiel****NIVEAU****Tous niveaux****TARIF INTER****1650 € HT / personne**

Présentation et finalité

Le parcours d'achat B2B a basculé en ligne : l'acheteur se renseigne, compare et se décide en grande partie sur les réseaux sociaux avant tout contact. Le social selling consiste à intégrer ces réseaux au processus de vente pour détecter des opportunités et raccourcir le cycle commercial. L'IA générative et les outils de veille en démultiplient l'efficacité.

Cette formation outille le participant pour faire des réseaux sociaux un canal commercial à part entière, jusqu'à une certification reconnue. Chaque notion est appliquée sur son activité réelle. Conformément à l'approche sur mesure d'ARKSOS FORMATION, les ateliers sont adaptés au secteur de chacun, en petit groupe.

Objectif de la formation. Rendre le participant autonome pour intégrer les réseaux sociaux à son processus de vente B2B, détecter des opportunités et raccourcir son cycle commercial, jusqu'à la préparation d'une certification reconnue.

Public concerné

- Commerciaux et directeurs commerciaux
- Chefs des ventes et professionnels du B2B
- Toute personne intégrant les réseaux sociaux à sa stratégie commerciale

Prérequis

- Aucun prérequis. Une présence sur au moins un réseau social professionnel est un plus.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Comprendre le parcours d'achat B2B digitalisé
- Optimiser sa présence et sa marque personnelle sur les réseaux professionnels
- Élaborer et diffuser une stratégie de contenu qui attire les prospects
- Identifier, qualifier et engager des leads par le social listening
- Automatiser sa veille et sa prospection avec l'IA et les outils dédiés
- Intégrer le social selling au processus commercial et au CRM
- Mesurer la performance de sa démarche

Durée, organisation et modalités

- Durée : 2 jours, 14 heures
- Modalités : Présentiel, dans nos centres de Cholet, Angers et Paris ou dans vos locaux
- Effectif : 6 stagiaires maximum par salle dans nos centres ; de 4 à 20 personnes dans vos locaux
- Accès : inscription possible toute l'année, entrées et sorties permanentes pour l'individuel

Programme détaillé

Module 1. Prospecter dans un monde digital

Accueil et diagnostic

- Recueil des attentes, du secteur et des outils utilisés

Séquence 1 - L'acheteur B2B a changé

- Impact du digital sur le parcours d'achat
- L'acte commercial augmenté par les réseaux

Module 2. Optimiser sa présence

Séquence 2 - Marque personnelle

- Profils LinkedIn et autres réseaux professionnels
- Posture de networker et crédibilité

Atelier

- *Atelier* : Optimiser son profil pour la vente

Module 3. Attirer par le contenu

Séquence 3 - Stratégie de contenu

- Inbound selling et formats variés
- Curation et régularité, avec l'aide de l'IA générative

Atelier

- *Atelier* : Bâtir un plan de contenu sur un mois

Module 4. Détecter et engager des opportunités

Séquence 4 - Social listening

- Approche et qualification des prospects
- Élargissement de la base et détection de signaux

Module 5. Automatiser et outiller

Séquence 5 - Prospection augmentée

- Solutions d'IA et veille automatisée
- Écosystème d'outils de prospection

Atelier

- *Atelier* : Mettre en place une veille et une routine de prospection

Module 6. Fluidifier le processus et certifier

Séquence 6 - Du social au CRM

- IA générative appliquée à la vente
- Automatisation et passage de relais au CRM
- Mesure de la performance et préparation à la certification

Méthodes et moyens pédagogiques

- Pédagogie active et concrète : apports courts, exemples réels et ateliers sur les cas et les comptes des participants.
- Mises en situation, partages d'expérience et retours personnalisés.
- Chaque participant repart avec ses propres livrables et un plan d'action.
- Groupe restreint pour un accompagnement individualisé.
- Salle équipée (écran ou vidéoprojecteur, connexion internet), un poste par stagiaire, dans nos centres de Cholet, Paris et Lille, ou environnement équivalent en intra.
- Modèles, grilles et exemples fournis.
- Support de cours remis en fin de formation.

Évaluation et suivi

Évaluation des acquis

- Avant l'entrée en formation : entretien préalable et évaluation personnalisée des connaissances
- En ouverture : auto-positionnement et diagnostic
- Tout au long de la formation : évaluation formative continue lors des exercices et ateliers
- En clôture : évaluation des acquis au regard de chacun des objectifs pédagogiques

Satisfaction

- Questionnaire de satisfaction remis dès la fin de la formation
- Évaluation post-formation à distance, après mise en pratique

Suivi de l'exécution

- Feuilles d'émargement signées par demi-journée, ou relevés de connexion à distance
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature, la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis
- Certificat de réalisation délivré par Arksos Formation

Tarifs et financement

- Tarif inter-entreprises : 1 650 € HT par personne, pour la durée indiquée, dans nos centres de Cholet, Paris et Lille ou à distance
- Intra-entreprise et formation sur mesure : sur devis, dans vos locaux ou dans nos centres
- Financements mobilisables : plan de développement des compétences, prise en charge OPCO selon éligibilité, Aide Individuelle à la Formation (AIF, France Travail)
- Financements mobilisables : OPCO, Plan de développement des compétences, AIF France Travail

Accessibilité handicap

Les locaux d'Arksos Formation sont conformes aux normes d'accessibilité pour les personnes à mobilité réduite. Chaque situation de handicap est étudiée en amont de la formation afin d'adapter les modalités pédagogiques,

matérielles et d'évaluation ; le format à distance ou hybride peut constituer une réponse adaptée. Les personnes en situation de handicap peuvent bénéficier d'une majoration de leur compte personnel de formation.

Référent handicap : Eric Prébin, 02 41 16 53 29, contact@arksos.fr.

Arksos Formation · 37 rue Mondement, 49300 Cholet · 02 41 16 53 29 · contact@arksos.fr

SIRET 993 302 736 00018 · Code APE 8559A · Déclaration d'activité n° 52 49 05191 49 (Pays de la Loire)

Certifié Qualiopi n° 25FOR02074.1 (QUALITIA Certification), valable du 13/01/2026 au 12/01/2029.

Programme à jour au 2026-09-18. Document généré le 02/10/2026.