

Social Selling LinkedIn pour éditeurs de logiciels et SaaS

Formation de 1 jour, avec 70% de pratique, destinée aux dirigeants commerciaux et commerciaux des éditeurs de logiciels B2B. Elle leur permettra d'intégrer LinkedIn à leur stratégie de vente grâce à des méthodes claires et simples.

Durée: 7.00 heures (1.00 jours)

Avis clients : A chaud : 9,5 (3 votes)

Profils des stagiaires

- Commerciaux, dirigeants commerciaux d'un éditeur de logiciels ou d'application SaaS.

Prérequis

- Avoir un accès à un profil LinkedIn

Objectifs pédagogiques

- Comprendre l'intérêt du Social Selling LinkedIn dans une stratégie commerciale
- Connaître le fonctionnement de LinkedIn et ses particularités
- Connaître les particularités de l'inbound et de l'outbound marketing
- Ouvrir sa stratégie commerciale en intégrant LinkedIn
- Définir la stratégie Social Selling LinkedIn pour votre entreprise

Contenu de la formation

- Introduction
 - Les spécificités de la vente de logiciels : Vente complexe / Types d'éditeurs verticaux et horizontaux / Les spécificités de la vente logiciels / L'évolution des comportements d'achat depuis le web 2.0
 - Tirer profit des changements sociétaux
 - L'être humain au centre de la vente : l'impact pour un commercial
 - Social Selling : Définition, particularités et intérêt pour les éditeurs de logiciel
 - Inbound et Outbound Marketing : définitions, l'intérêt d'allier les 2 stratégies
 - Exercice : Définir vos objectifs
- Partie 1 : les prérequis marketing nécessaires au Social Selling LinkedIn
 - Votre cible : étude de votre cible, définition ICP et persona, l'importance de connaître les douleurs de la cible pour adapter le produit
 - Exercice : Créer votre ICP
 - Votre concurrence : connaître ses canaux d'acquisition, vos axes de différenciation pour appuyer vos particularités
 - Personal Branding : définition, son utilité dans la démarche, les composantes du Personal Branding
 - Exercice : Réfléchir à la 1ère composante du Personal Branding
- Partie 2 : L'inbound Marketing sur LinkedIn
 - Stratégie Inbound Définition Importance dans la stratégie de vente

Date de mise à jour du programme : 22/06/2026

ROUTE TO BUSINESS

4 avenue AVENUE JOANNES HUBERT
69160 TASSIN-LA-DEMI-LUNE
Email: anaissoragna@route2business.fr
Tel: +33478725264



- Bien connaître LinkedIn
- Profil et page entreprise : des différences fondamentales
- Créer votre profil comme page de vente
- Créer du contenu : son importance dans la démarche, la méthode pour définir ses thèmes
- Rédiger des posts : s'organiser, l'intérêt des ateliers d'écriture
- Exercice : Définir les thèmes
- Partie 3 : L'outbound Marketing sur LinkedIn
 - La prospection sur LinkedIn : Procédés, avantages et inconvénients
 - Les solutions LinkedIn : version gratuite, les abonnements
 - L'utilisation d'outils annexes
- Partie 4 : Intégrer LinkedIn à votre plan d'actions commerciales
 - Les actions de votre plan d'action commercial : pour les suspects, prospects, clients, écosystème
 - Actions adaptées à chaque segment de votre territoire
 - Identifier les contenus marketing pertinents pour chaque segment de votre territoire
 - Adresser un prospect ou suspect avec un contenu en utilisant LinkedIn
 - Intégrer LinkedIn à votre quotidien grâce à la planification de votre routine d'engagement
 - Faites savoir vos actions auprès de votre management

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Pauline KARA MIKINDA - Formateur, responsable pédagogique
Spécialiste Marketing, Growth Marketing & Formatrice LinkedIn
@ : pauline@motemaconseils.com
Tel : 07.88.83.04.99

Anaïs Soragna
Responsable administratif / référent handicap, aide technique
@ : anaissoragna@route2business.fr
Tel : 04.78.72.52.64

Moyens pédagogiques et techniques

- Utilisation de Zoom pour la visioconférence
- Documents supports de formation projetés
- Exposés théoriques
- Exercices pratiques, mises en situation
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence
- Questions orales ou écrites (QCM)
- Mises en situation
- Formulaires d'évaluation de la formation
- Certificat de réalisation de l'action de formation

Date de mise à jour du programme : 22/06/2026

ROUTE TO BUSINESS

4 avenue AVENUE JOANNES HUBERT
69160 TASSIN-LA-DEMI-LUNE
Email: anaissoragna@route2business.fr
Tel: +33478725264



Accessibilité

Formation à distance, en inter ou intra-entreprise.

Pour les formations en ligne, une bonne connexion internet est indispensable.

Pour tout besoin spécifique, merci de contacter notre référent handicap :

Anaïs Soragna : anaissoragna@route2business.fr / 0478725264

Delai d'accès à la formation

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 1 semaine avant le début de la formation.

Date de mise à jour du programme : 22/06/2026