

Social selling : vendre grâce aux réseaux sociaux

Non-certifiante

Formation continue.

Réf. : 2103593F — Mise à jour : 15 janvier 2026

Organisme responsable : AGIPLUS

Contenu

Objectifs

- Changer de posture, du vendeur au facilitateur
- Faire grandir son réseau
- Maîtriser les fonctionnalités de LinkedIn, Instagram et Facebook pour une utilisation B2B

Programme

- Utiliser les réseaux sociaux en B2B
- Personnal branding : comment débiter sur les réseaux sociaux professionnels
- Atelier : utilisation avancée de LinkedIn
- Mettre en place une stratégie marketing

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Sans niveau spécifique	Sans niveau spécifique

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2174995	Présentiel	Camoël	31/12/2025	30/12/2026

Source : GREF Bretagne #2103593F