

## Formation : Exploitez LinkedIn pour vendre son offre

### Objectifs de la formation :

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

- Créer et/ou optimiser une page entreprise sur LinkedIn,
- Créer des publications adaptées à la communication d'entreprise
- Identifier les techniques de social selling pour vendre son offre

**Intervenant :** Christel DANEL, Expert-référent "Digital et e-commerce" de l'ARIA SUD

### Déroulé pédagogique :

09h00 - 12h30 :

Les techniques de social selling pour vous aider à vendre :  
Construire l'image de marque pour une entreprise de l'agro-alimentaire

13h30 - 17h00 :

Identifier les prospects cibles (GMS, exportateurs...)  
Interagir avec votre cible de client potentiel  
Créer une relation pérenne

**Public :** Direction, Marketing, Commercial

**Prérequis :** Avoir un compte LinkedIn personnel

### Coût par participant :

Adhérents 2026 : 650€ HT

Non Adhérents 2026 : 850€ HT

*Cette formation peut être prise en charge par votre OPCO.*

**Lieu :** Avignon

**Date :** 28/05/2026

**Délai d'accès :** 15 jours avant le début de la formation

**Durée :** 1 journée collective (7h)

Présentiel

### Contact pédagogique :

**Lucile Demametz**

06 22 66 20 02

[lucile@ariasud.com](mailto:lucile@ariasud.com)

### Contact administratif :

**Sabrina De Clerck**

06 22 66 20 06

[sabrina.declerck@foodinpaca.com](mailto:sabrina.declerck@foodinpaca.com)



PERFORMANCE  
INDUSTRIELLE



ACHATS &  
SUPPLY CHAIN  
MANAGEMENT



QUALITÉS  
DES PRODUITS



R&D  
MARKETING



ENVIRONNEMENT ET  
DÉVELOPPEMENT  
DURABLE



COMMERCIALISATION  
& MARCHÉS



RESSOURCES  
HUMAINES



FONCTIONS  
SUPPORT

## Méthodes pédagogiques :

- Méthodes participatives et actives : alternance d'apports théoriques, d'exercices pratiques et de mises en situation.
- Partage d'expériences entre participants pour enrichir l'apprentissage.
- Supports fournis : chaque stagiaire reçoit un document récapitulatif.

**En présentiel** : sessions dans une salle équipée d'un vidéoprojecteur.

## Approches immersives et pratiques

- Exercices pratiques et mises en situation pour développer des compétences spécifiques.
- Jeux de rôle et simulations : reproduction de situations professionnelles pour apprendre à gérer différents contextes.
- Méthode des cas : analyse de situations réelles ou fictives pour stimuler la réflexion critique et la prise de décision.

## La différence ARIA Sud : immersion et certification :

### Une expérience unique, une reconnaissance concrète

Avec nos Labs immersifs (Food In Lab), chaque participant expérimente des situations réelles, favorisant l'apprentissage par l'action.

À l'issue, une **micro-certification** atteste des compétences acquises.

- **Pour le salarié** : une reconnaissance officielle et transférable, qui renforce son employabilité et sa confiance.
- **Pour l'entreprise** : une montée en compétences ciblée, mesurable et directement applicable dans les pratiques quotidiennes.

## Evaluation des connaissances :

Exercices et cas pratiques et/ou questionnaires d'évaluation. Les critères d'évaluation sont directement reliés aux objectifs cités au début du programme.

- **QCM** : 10 questions traitant des fonctionnalités de LinkedIn pour la vente de produit/service. Minimum 80 % de bonnes réponses sont requises pour valider la compétence. Il faut ainsi 8 bonnes réponses sur 10.
- **Mise en situation** en fonction des objectifs personnels du/de la candidat.e
- **Grille d'observation** : à partir de 5 critères, permettant de valider l'acquisition de la démarche afin de rédiger une publication cohérente par rapport à une cible. Une note de 8 sur 10 à minima est requise pour valider la compétence.

## Organisme de formation :



**Enregistrée sous le numéro :**

93840215384

*Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat*

**N° de Certificat Qualiopi :**  
[FR064985-01](#)





### Moyens mis en place pour suivre l'évaluation de la formation :

Feuilles d'émargement, attestation de formation et certificat de réalisation.

\*\*\*\*

Cette formation se déroule dans un lieu accessible aux personnes en situation de handicap. Notre référent handicap se tient par ailleurs à votre disposition pour organiser votre accueil et le déroulement de la formation : contactez Sabrina De Clerck, votre contact administratif.

*Conditions d'annulation : Toute annulation devra faire l'objet d'une notification écrite. Pour toute inscription annulée **10 jours avant le début de la formation**, la totalité des frais sera due à l'ARIA Sud. L'ARIA SUD se réserve le droit d'annuler ou de reporter la formation (notamment en cas de manque d'inscrits), et d'en informer le stagiaire au plus tard 5 jours avant la date de la Formation*

**Programme mis à jour le 12/01/2026**



PERFORMANCE  
INDUSTRIELLE



ACHATS &  
SUPPLY CHAIN  
MANAGEMENT



QUALITÉS  
DES PRODUITS



R&D  
MARKETING



ENVIRONNEMENT ET  
DÉVELOPPEMENT  
DURABLE



COMMERCIALISATION  
& MARCHÉS



RESSOURCES  
HUMAINES



FONCTIONS  
SUPPORT