



Le Setting LinkedIn : Transformez vos Likes en Opportunités

Bienvenue dans ce guide professionnel qui révolutionnera votre approche des interactions LinkedIn. Découvrez comment transformer chaque signal d'engagement en conversations stratégiques et opportunités d'affaires.

Au-delà des simples likes

Le mythe

"Un like, ce n'est rien. Ce n'est pas un client."

Cette croyance vous fait passer à côté de 80% de la puissance de votre contenu.

La réalité

Chaque interaction est un signal faible d'intérêt.

C'est un micro-signale qu'une personne s'est arrêtée et a pensé : "Ça me parle."



Le concept du Setting



Transformation

C'est l'art d'activer des signaux faibles pour démarrer des conversations stratégiques.



Relation

Une approche humaine et non-intrusive qui établit une connexion authentique.



Opportunité

Une méthode pour convertir l'attention en contacts qualifiés.

Définition du Setting

Ce qu'est le Setting

La capacité à transformer une interaction sociale en un vrai contact qualifié.

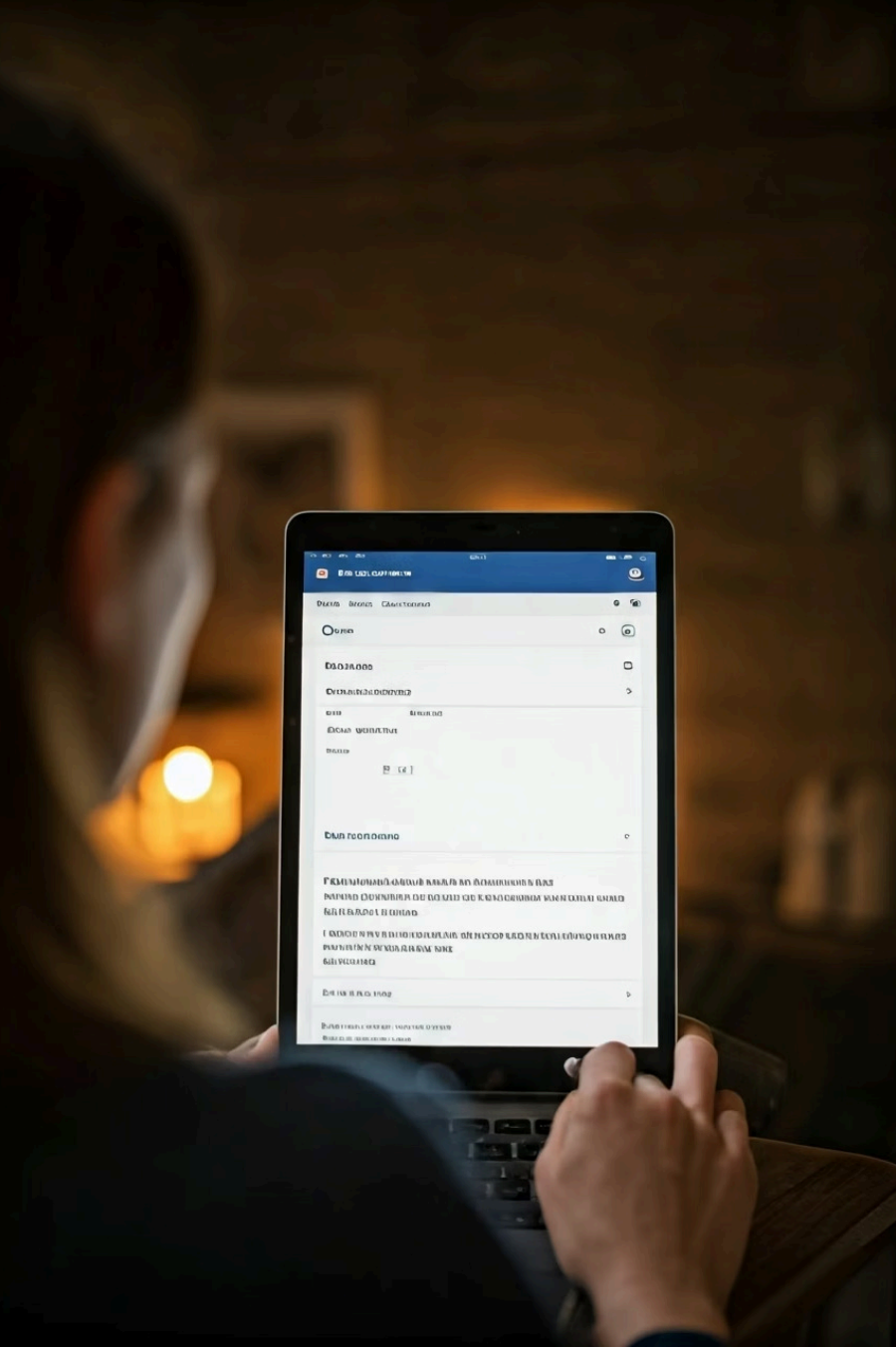
Une stratégie relationnelle, basée sur l'écoute et la pertinence.

Ce que le Setting n'est PAS

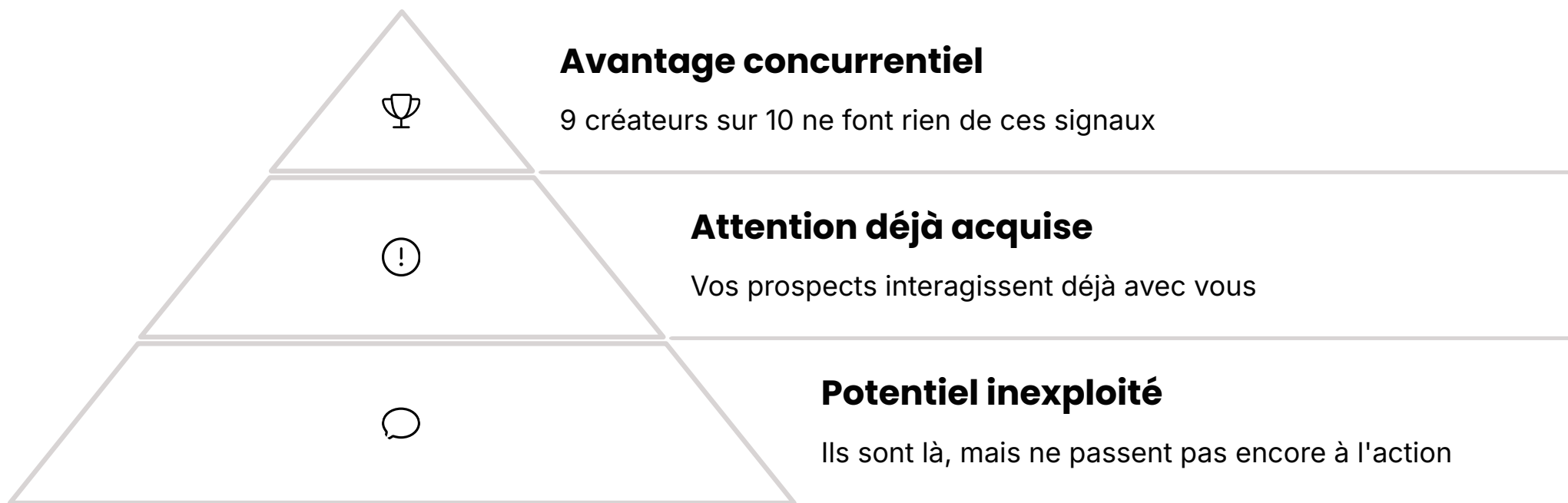
Du spam en messages privés.

Un pitch envoyé à tout le monde.

Des messages copiés-collés avec un lien Calendly.



Pourquoi le Setting est puissant



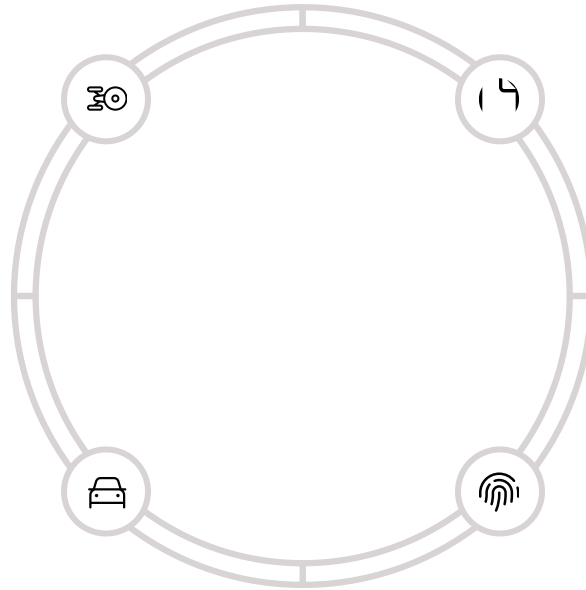
Le mindset du Setter professionnel

Engager, pas relancer

Vous n'êtes pas là pour harceler, mais pour ouvrir une porte.

Empathie constante

"Est-ce que j'aimerais recevoir ça, à sa place?"



Comprendre, pas vendre

Votre rôle est de détecter où en est la personne dans sa réflexion.

Humain, pas robot

Même avec un template, personnalisez toujours vos messages.

Scénario 1 : Quelqu'un a liké votre post



Objectif

Briser la glace en douceur, sans prétendre à une vente.

Message

"Bonjour [Prénom], merci pour le like sur mon post à propos de [thématique]."

Engagement

"Est-ce un sujet que vous explorez actuellement dans votre activité?"



Scénario 2 : Un commentaire pertinent



Valorisation

"Merci pour votre commentaire sur [post], j'ai trouvé votre remarque pertinente."



Exploration

"Vous travaillez sur ce sujet en ce moment?"



Objectif

Établir une connexion de pair à pair, enclencher une discussion.

Scénario 3 : Visite de votre profil



Observation

"J'ai vu que vous aviez visité mon profil."



Curiosité

"Est-ce qu'un sujet particulier vous a interpellé?"



Objectif

Ouvrir une boucle de curiosité, montrer votre attention.

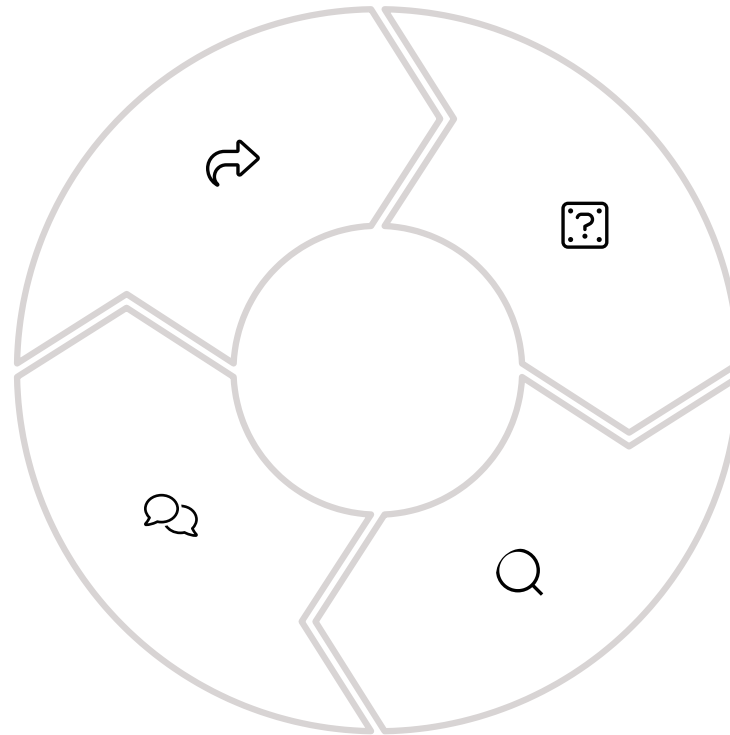
Scénario 4 : Partage de votre contenu

Reconnaissance

"Merci pour le partage de mon post sur [thème]."

Objectif

Initier une conversation partant de l'action de l'autre.



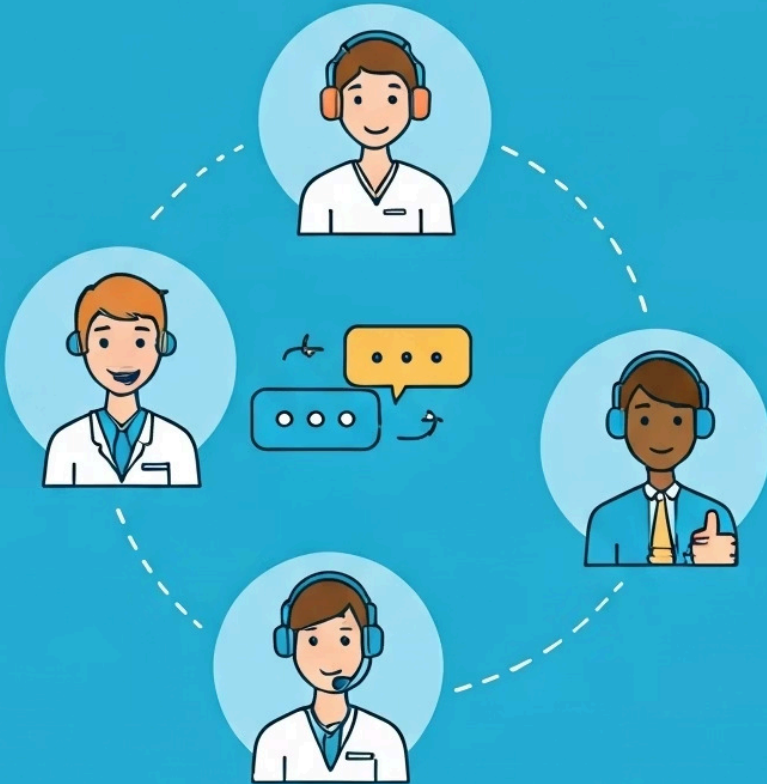
Intérêt

"Je suis curieux : est-ce un enjeu fort pour vous?"

Pertinence

"Ou pour votre audience en ce moment?"

Le cadrage d'une conversation qui convertit



Phase d'écoute (2-3 messages)

"Qu'est-ce qui vous a parlé dans le post?"

"Vous êtes en train de travailler sur ce sujet?"



Phase de qualification

"J'accompagne souvent des professionnels sur ce type d'enjeu."

"Vous cherchez à résoudre ça en ce moment?"



Proposition d'échange

"Si vous êtes ouvert à en discuter, je vous propose un appel rapide."

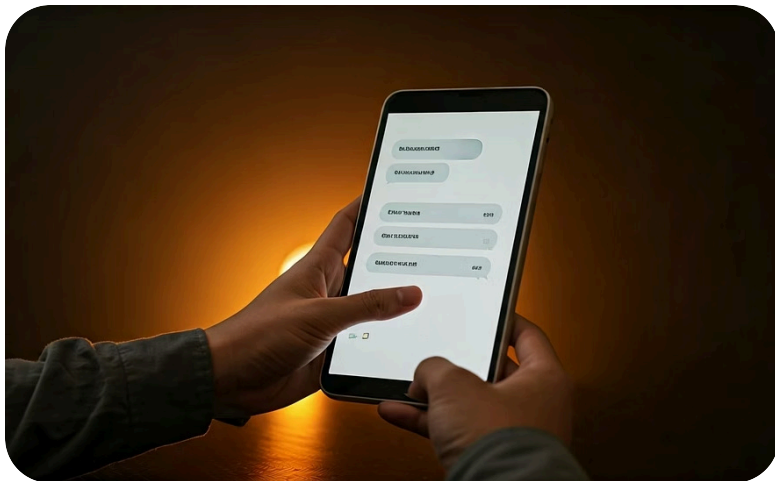
"Vous êtes dispo cette semaine?"

L'erreur à éviter



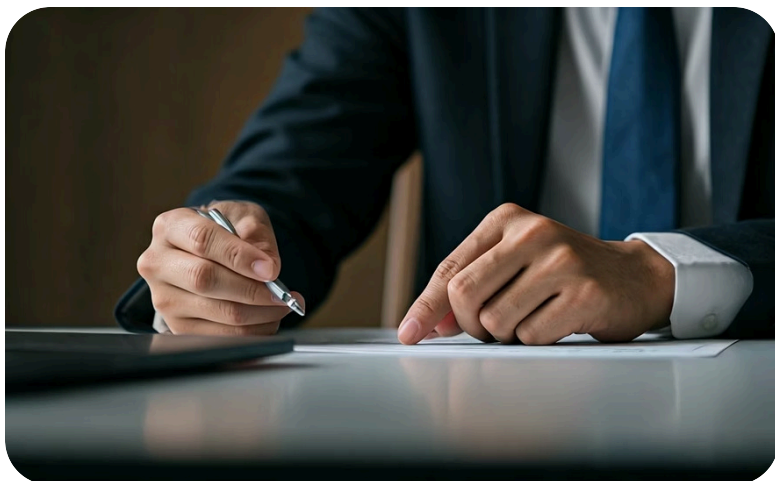
Précipitation

Ne sautez pas sur l'occasion pour "booker un call" immédiatement après la première réponse.



Patience

Prenez le temps d'établir une relation de confiance avant de proposer un rendez-vous.



Qualification

Assurez-vous que votre interlocuteur a un réel besoin avant de proposer vos services.

Cas réel #1 : Coach business

Post	"3 erreurs qui empêchent vos offres de se vendre"
Interaction	Like de Damien, fondateur d'un cabinet
Message	"Hello Damien, merci pour ton like sur mon post. C'est un sujet qui te parle dans ton activité?"
Résultat	3 échanges. 1 appel. 1 contrat à 1500€



Cas réel #2 : Consultante RH

1

Post

"Le vrai coût du turnover en 2025"

2

Commentaire

DRH : "Tellement vrai."

3

Message

"Merci pour votre commentaire ! Vous vivez ce genre de situations actuellement ?"



Résultat

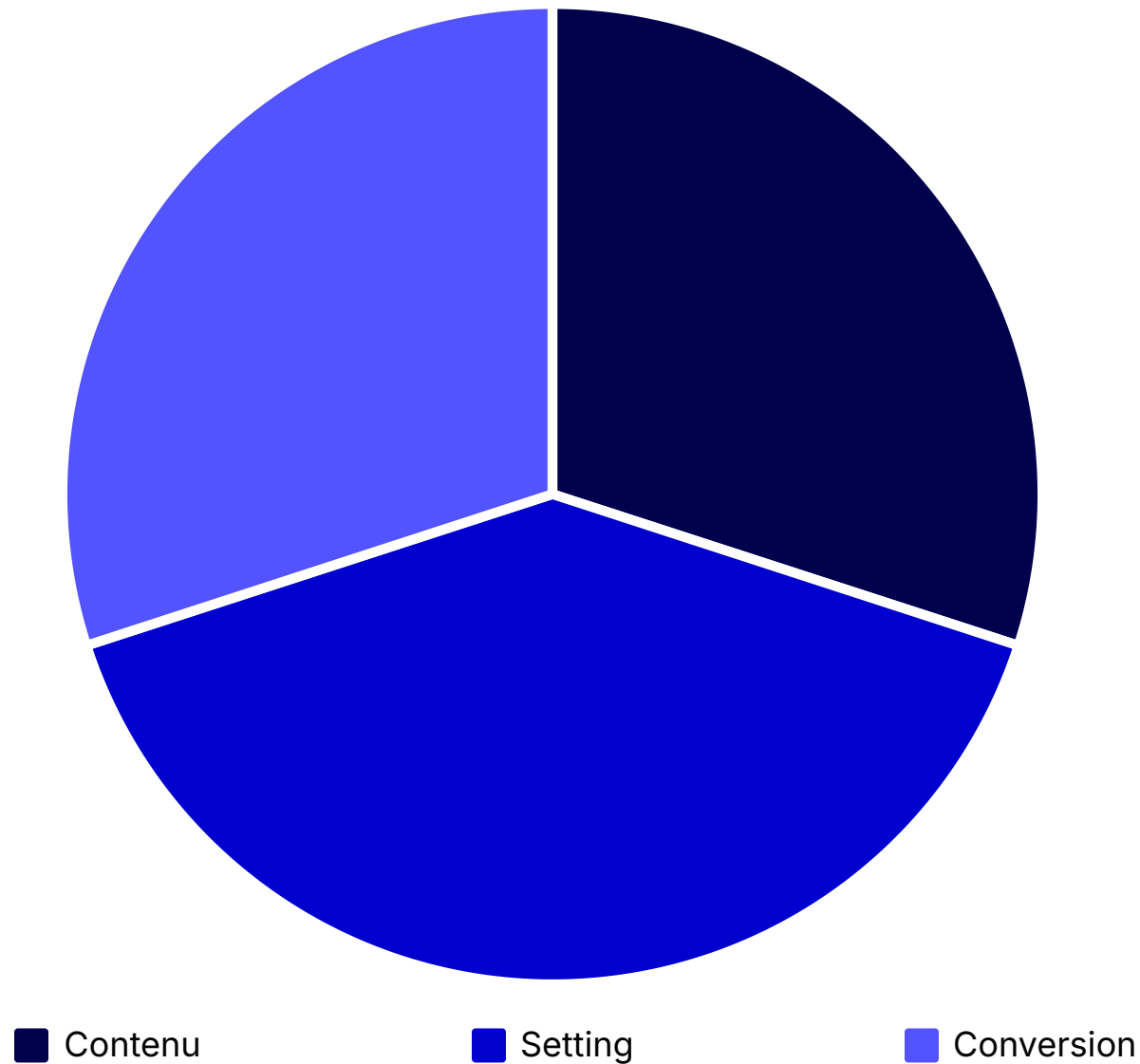
RDV en visio pour explorer une prestation





Post : "Pourquoi les managers échouent à motiver" → Visite de profil → Message personnalisé → Appel de 20 min → Mise en relation → Contrat de 6 mois

Le Setting : une discipline, pas un hack



Le setting est le chaînon manquant entre le contenu et la conversion. C'est le lien humain et la posture d'écoute qui transforme l'attention en résultats.

Les 3 piliers du Setting efficace



Régularité

Suivez vos interactions quotidiennement, ne laissez pas les opportunités s'évaporer.



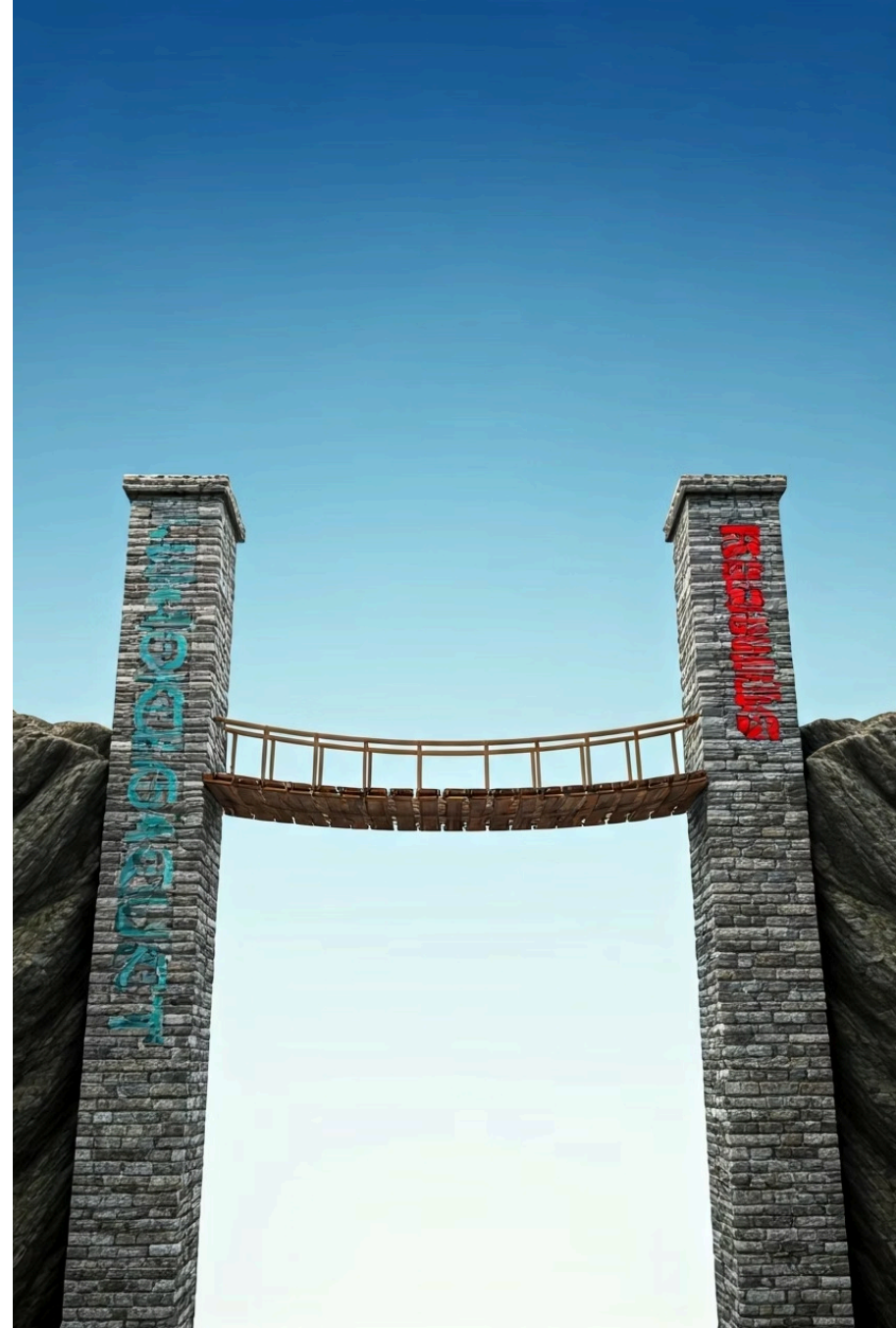
Personnalisation

Adaptez chaque message au contexte spécifique de l'interaction.



Patience

Respectez le rythme de votre interlocuteur, ne précipitez pas la conversion.



Comment intégrer le Setting dans votre routine



Matin : Vérification des notifications

Consacrez 15 minutes à l'analyse des nouvelles interactions.

2

Priorisation

Identifiez les 3-5 interactions les plus prometteuses.



Rédaction personnalisée

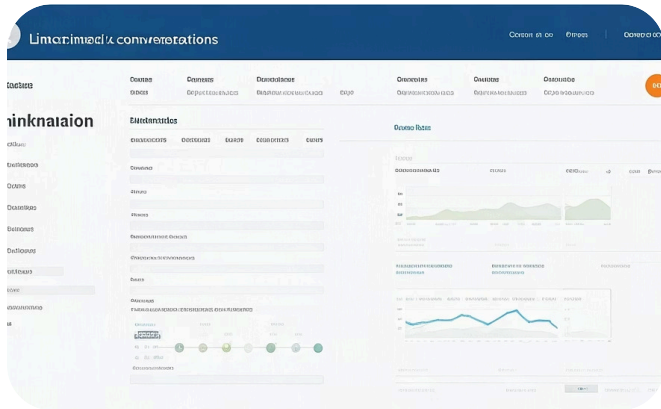
Créez des messages adaptés à chaque situation.



Suivi des conversations

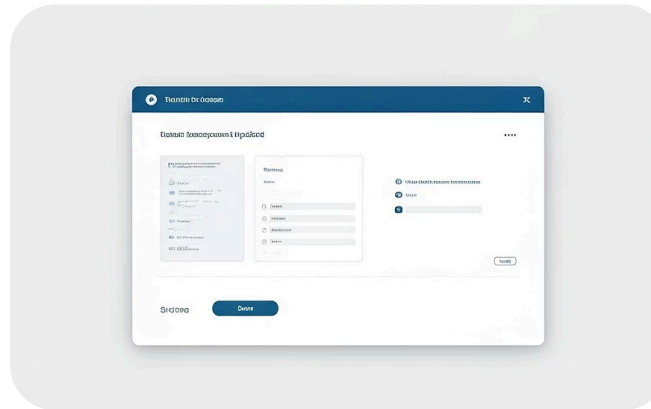
Planifiez des points de suivi pour les échanges en cours.

Outils pour optimiser votre Setting



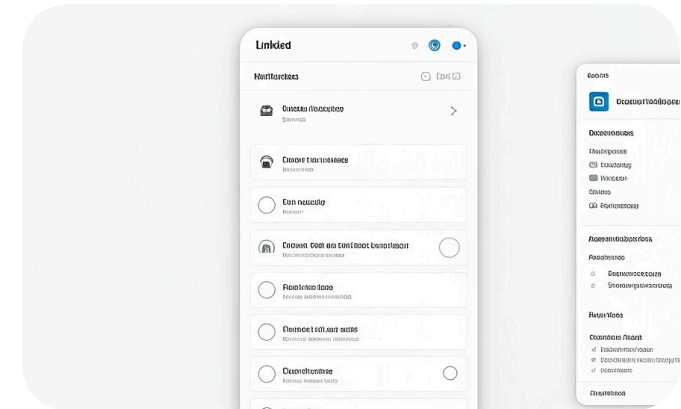
CRM dédié

Utilisez un outil pour suivre vos conversations et planifier vos suivis.



Bibliothèque de templates

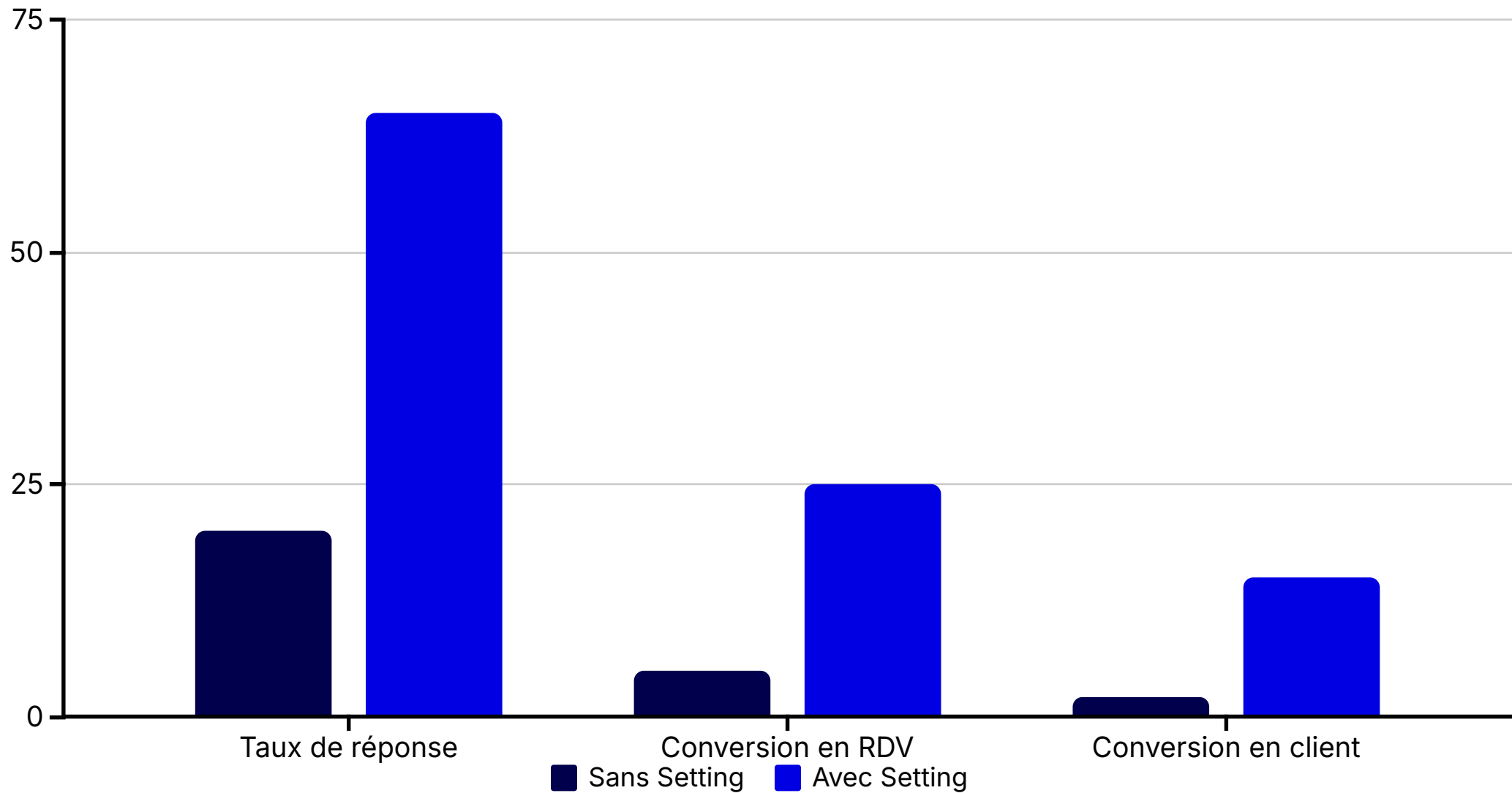
Créez une base de messages personnalisables pour gagner du temps.



Notifications optimisées

Configurez LinkedIn pour ne manquer aucune interaction importante.

Mesurer l'efficacité de votre Setting



Le Setting adapté aux différents profils

Dirigeants

Soyez direct et concis. Valorisez leur expertise et position.

Évitez les questions trop ouvertes, proposez des échanges courts et précis.

Managers intermédiaires

Montrez comment vous pouvez les aider à atteindre leurs objectifs.

Explorez les défis spécifiques à leur département ou équipe.

Indépendants

Parlez croissance et optimisation de leur activité.

Proposez des échanges entre pairs plutôt qu'une approche commerciale.

Créer une bibliothèque de templates



Identifiez vos scénarios récurrents

Likes, commentaires, visites de profil après un type de contenu spécifique.



Créez des modèles adaptables

Rédigez des messages avec des zones à personnaliser.



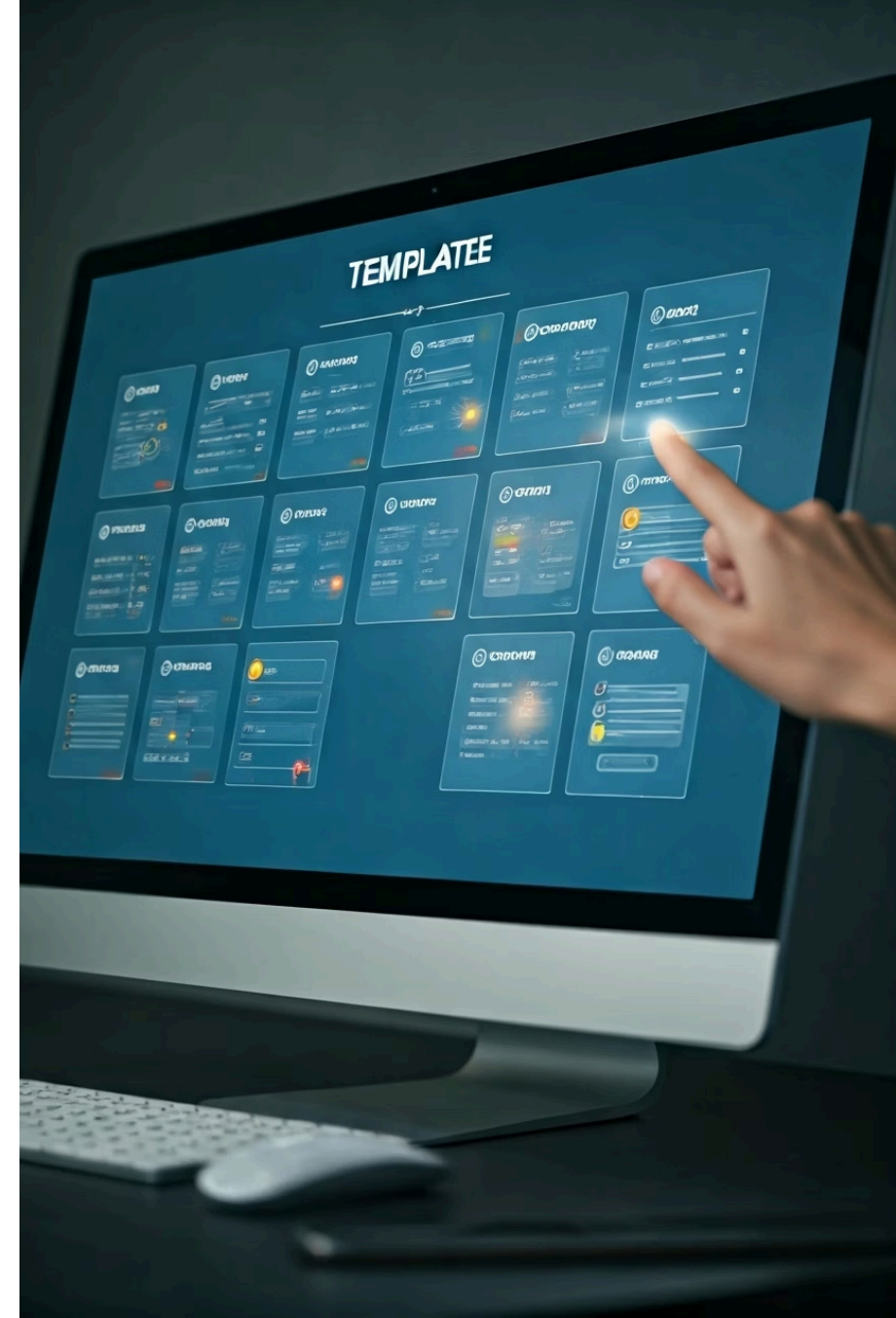
Testez et optimisez

Analysez les taux de réponse et affinez vos messages.



Organisez par objectif

Classez vos templates selon l'étape de la relation.



Comment formuler des questions qui engagent

Questions ouvertes

"Comment abordez-vous ce défi dans votre entreprise?"

"Qu'est-ce qui vous a particulièrement intéressé dans ce sujet?"

Questions centrées sur l'expérience

"Avez-vous déjà rencontré cette situation dans votre parcours?"

"Quels résultats avez-vous obtenus avec cette approche?"

Questions à éviter

Celles qui se répondent par oui/non sans développement.

Les questions trop directes sur des besoins d'achat.



Le Setting avancé : détecter les signaux d'achat

Questions spécifiques

"Comment procédez-vous
exactement avec vos
clients?"

Mention de problèmes

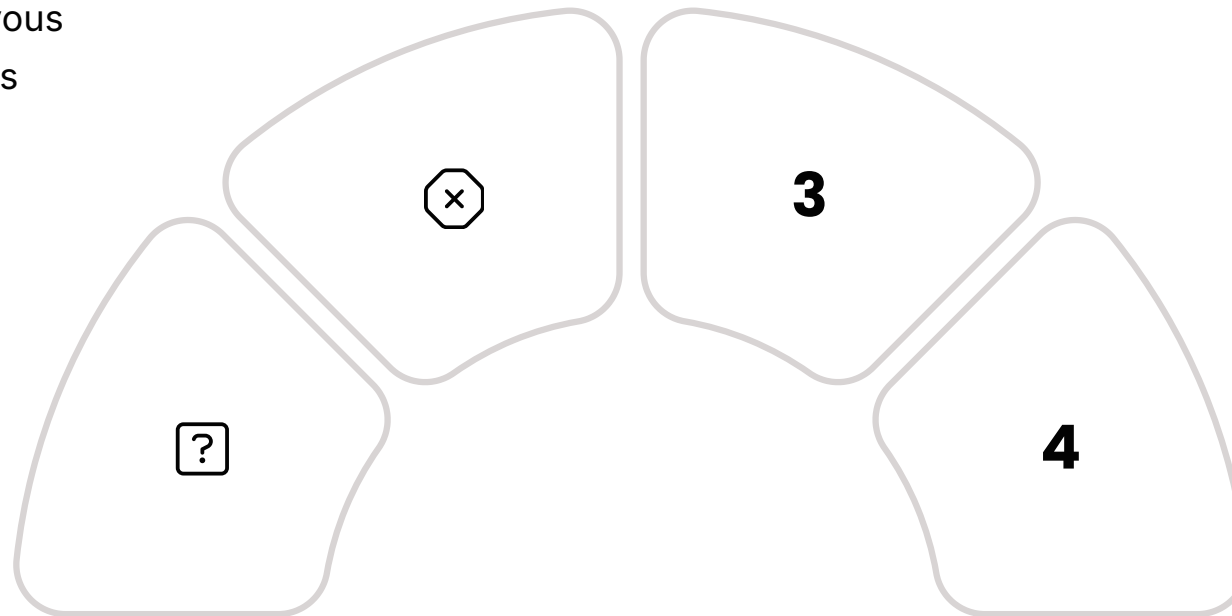
"Nous galérons justement
avec ce sujet en ce
moment."

Références temporelles

"Nous devons résoudre
cela d'ici la fin du
trimestre."

Allusions budgétaires

"Nous avons prévu
d'investir dans ce
domaine."



Comment réagir aux objections

Validez l'objection

"Je comprends tout à fait votre point de vue, c'est une préoccupation légitime."

Explorez la vraie raison

"Pourriez-vous me préciser ce qui vous fait hésiter exactement?"

Proposez une alternative

"Et si nous commencions simplement par un échange informel de 15 minutes?"



Automatiser sans déshumaniser



Notifications automatiques

Configurez des alertes pour chaque type d'interaction.



Plages horaires dédiées

Réservez des moments spécifiques pour répondre aux interactions.



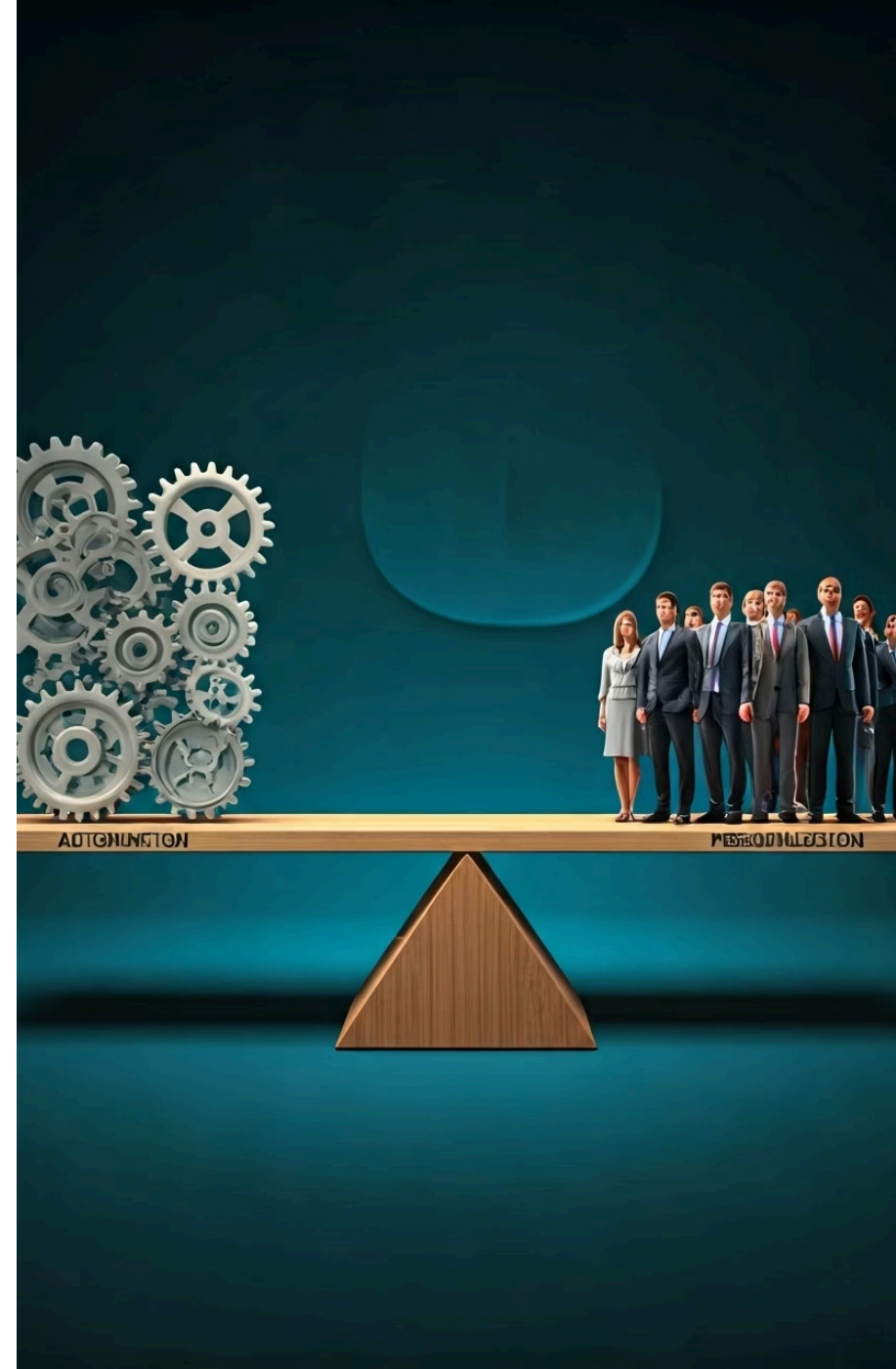
Templates personnalisés

Utilisez des modèles mais adaptez-les à chaque personne.

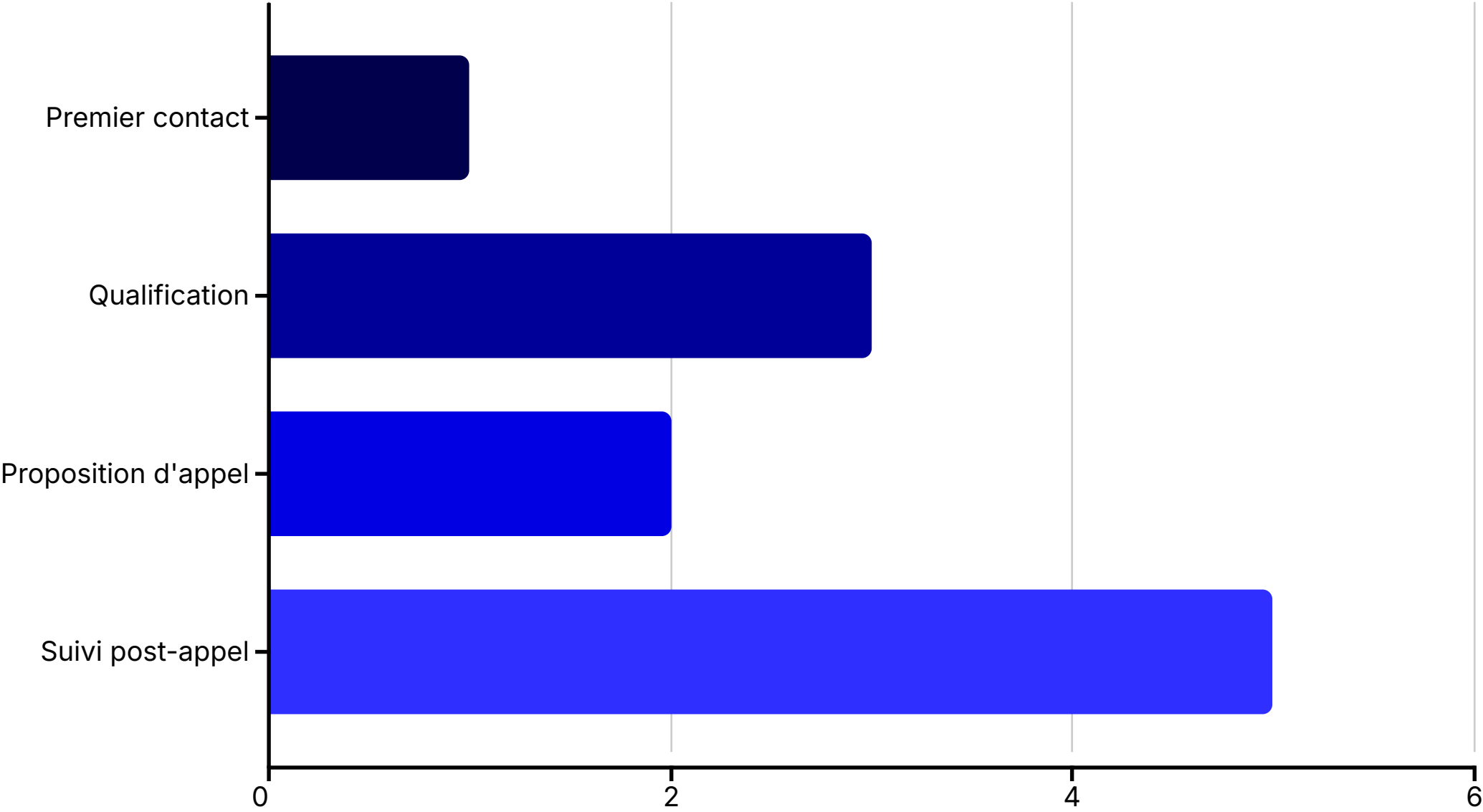
4

Suivi CRM

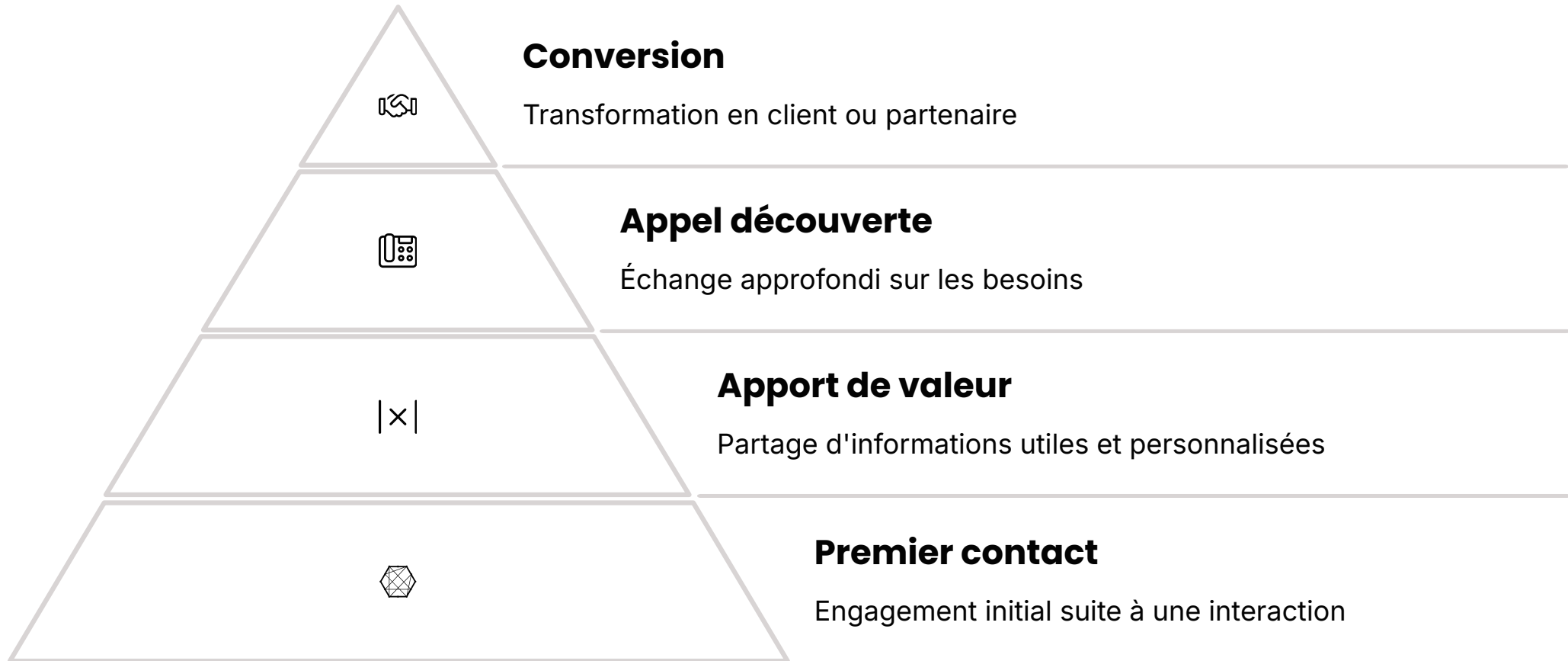
Enregistrez les conversations pour assurer un suivi cohérent.



Comment suivre vos conversations



Le Setting multitouche



Le Setting inter-plateformes

LinkedIn → Email

"Pour vous partager plus de détails, préférez-vous que je vous envoie un document par email?"

Parfait pour partager du contenu approfondi et exclusif.

LinkedIn → Téléphone

"Certains points méritent peut-être une conversation plus directe. Seriez-vous disponible pour un appel?"

Idéal pour accélérer la relation et qualifier précisément.

LinkedIn → Visioconférence

"Pour vous montrer concrètement, un échange en visio serait plus parlant. Ça vous conviendrait?"

Excellent pour les démonstrations et présentations visuelles.

Aligner contenu et Setting



Contenu ciblé

Créez du contenu qui attire votre audience idéale.



Setting préparé

Anticipez les questions et objections liées à ce contenu.

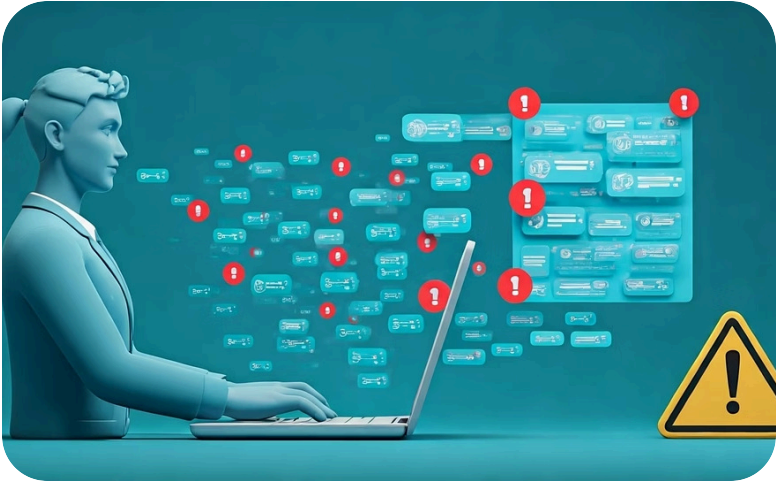


Conversion naturelle

Proposez une suite logique à la conversation.



Éviter les pièges du Setting



Surveillance

Ne multipliez pas les messages si vous n'obtenez pas de réponse.



Messages génériques

Évitez les formules toutes faites qui sonnent automatiques.

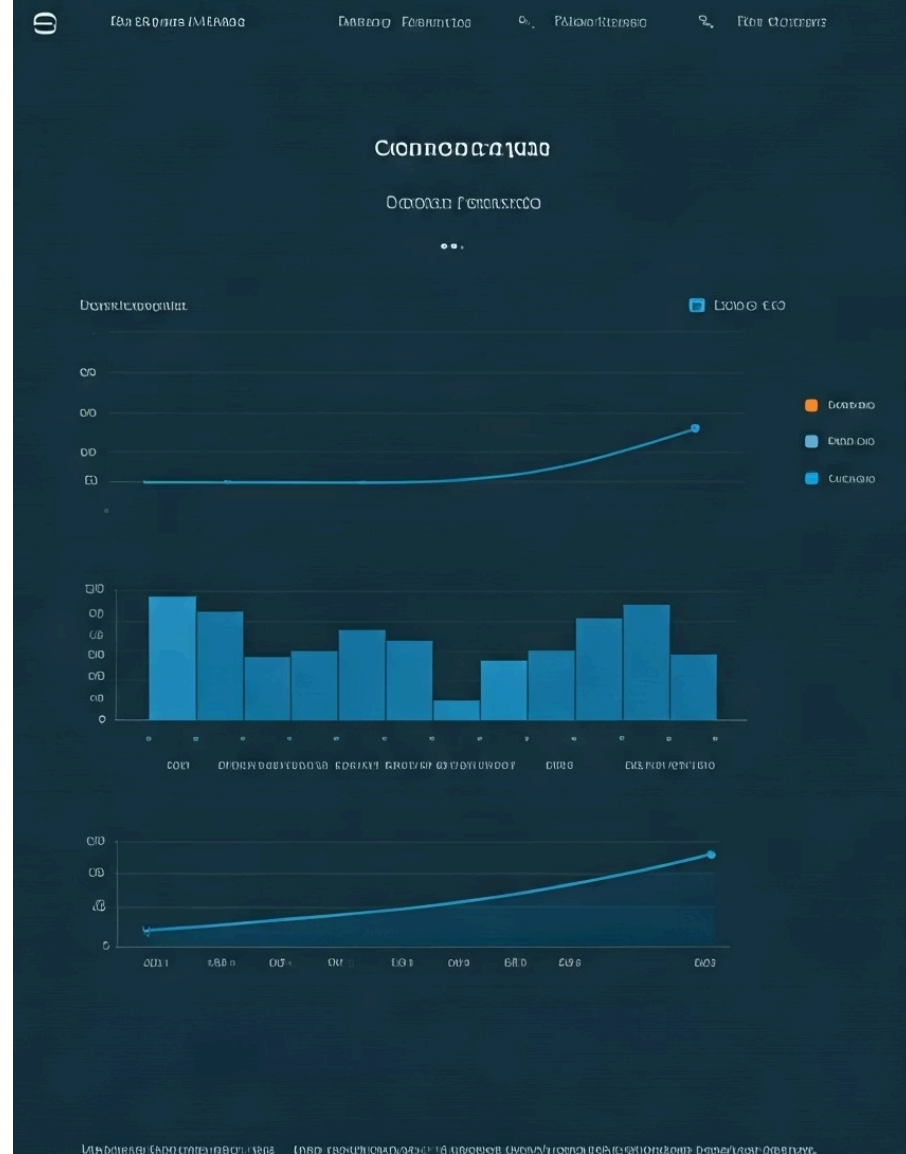


Précipitation commerciale

Ne sautez pas les étapes de qualification pour vendre trop vite.

Comment analyser vos résultats

Taux d'ouverture	% de messages lus par vos contacts
Taux de réponse	% de réponses obtenues sur les messages envoyés
Conversion en RDV	% de conversations transformées en appels ou visios
Conversion en client	% de RDV transformés en contrats signés
Délai de conversion	Temps moyen entre le premier contact et la signature



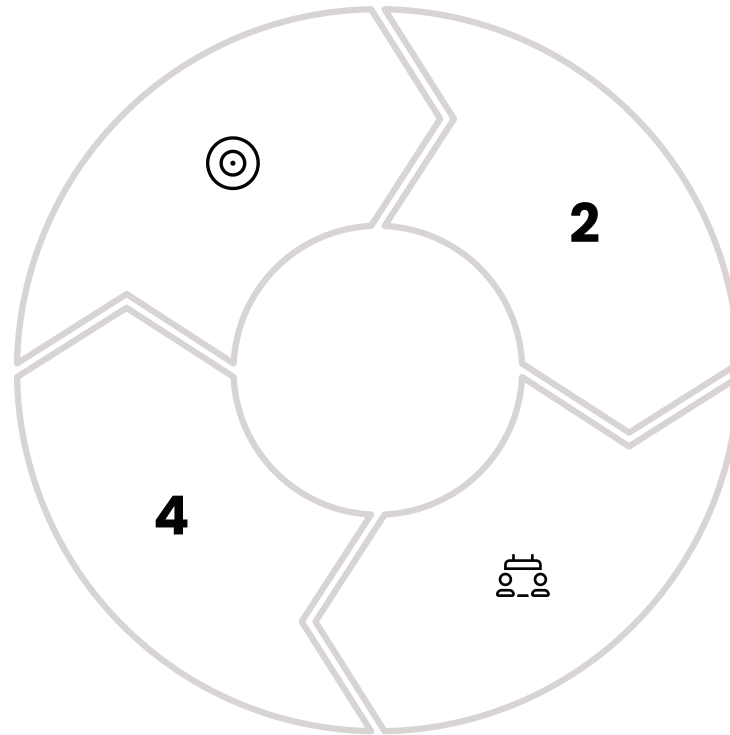
Créer un système de suivi efficace

Enregistrement

Notez chaque interaction dans votre CRM ou tableur dédié.

Analyse

Évaluez régulièrement vos performances et ajustez votre approche.



Catégorisation

Classez les contacts selon leur niveau d'intérêt et potentiel.

Planification

Programmez les prochaines actions pour chaque conversation.

Le Setting comme stratégie d'équipe



Stratégie partagée

Définissez une approche cohérente pour toute l'équipe.



Bibliothèque commune

Créez un référentiel de templates accessibles à tous.



Tableau de bord

Suivez les performances et partagez les meilleures pratiques.



Comment gérer les contacts à fort potentiel

Identification

Repérez les indicateurs de besoin urgent ou de pouvoir de décision.

Notez les interactions répétées avec votre contenu.

Approche personnalisée

Recherchez des informations spécifiques sur leur entreprise et parcours.

Référez-vous à leurs propres publications ou commentaires.

Suivi privilégié

Proposez un contenu exclusif adapté à leur situation.

Suggeriez un échange direct avec un expert de votre équipe.

Le Setting pour les introvertis



Scripts préparés

Développez des modèles de messages qui vous correspondent.



Plages dédiées

Réservez des moments spécifiques pour cette activité.



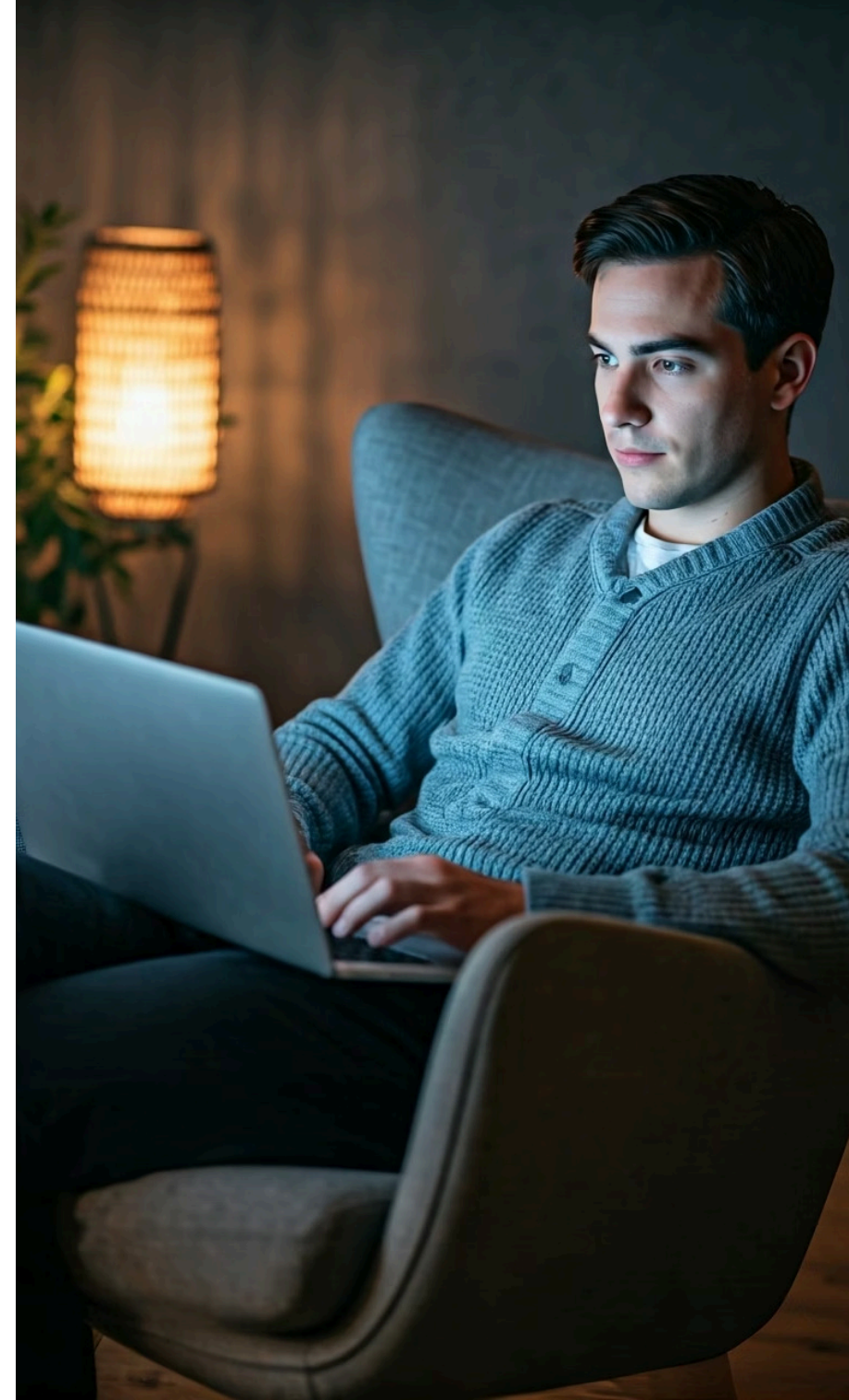
Qualité > Quantité

Visez moins d'interactions mais plus qualitatives.

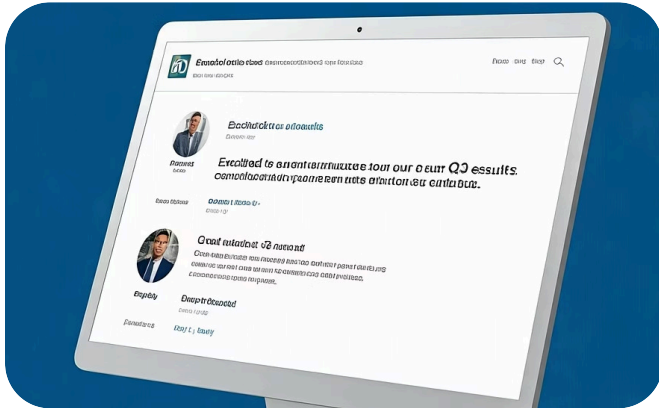


Position d'expert

Abordez les échanges sous l'angle de l'aide et du conseil.



Exploiter les commentaires comme goldmine



Analyse qualitative

Les commentaires révèlent souvent des besoins ou objections non exprimés directement.



Réponse publique + privée

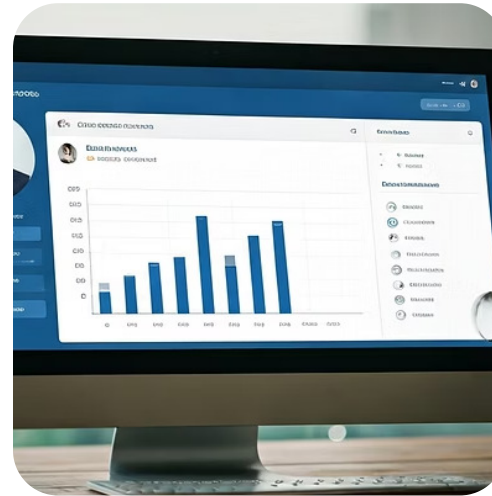
Répondez d'abord dans le fil, puis poursuivez en message privé pour approfondir.



Effet réseau

Les commentaires vous exposent à l'audience de votre interlocuteur.

Le Setting comme outil de veille



Utilisez vos conversations de Setting pour détecter les tendances du marché, comprendre les préoccupations actuelles de votre cible et identifier de nouvelles opportunités.

Former votre équipe au Setting

1

Formation initiale

Présentez les principes et processus fondamentaux.

2

Bibliothèque partagée

Créez un référentiel de templates et exemples réussis.

3

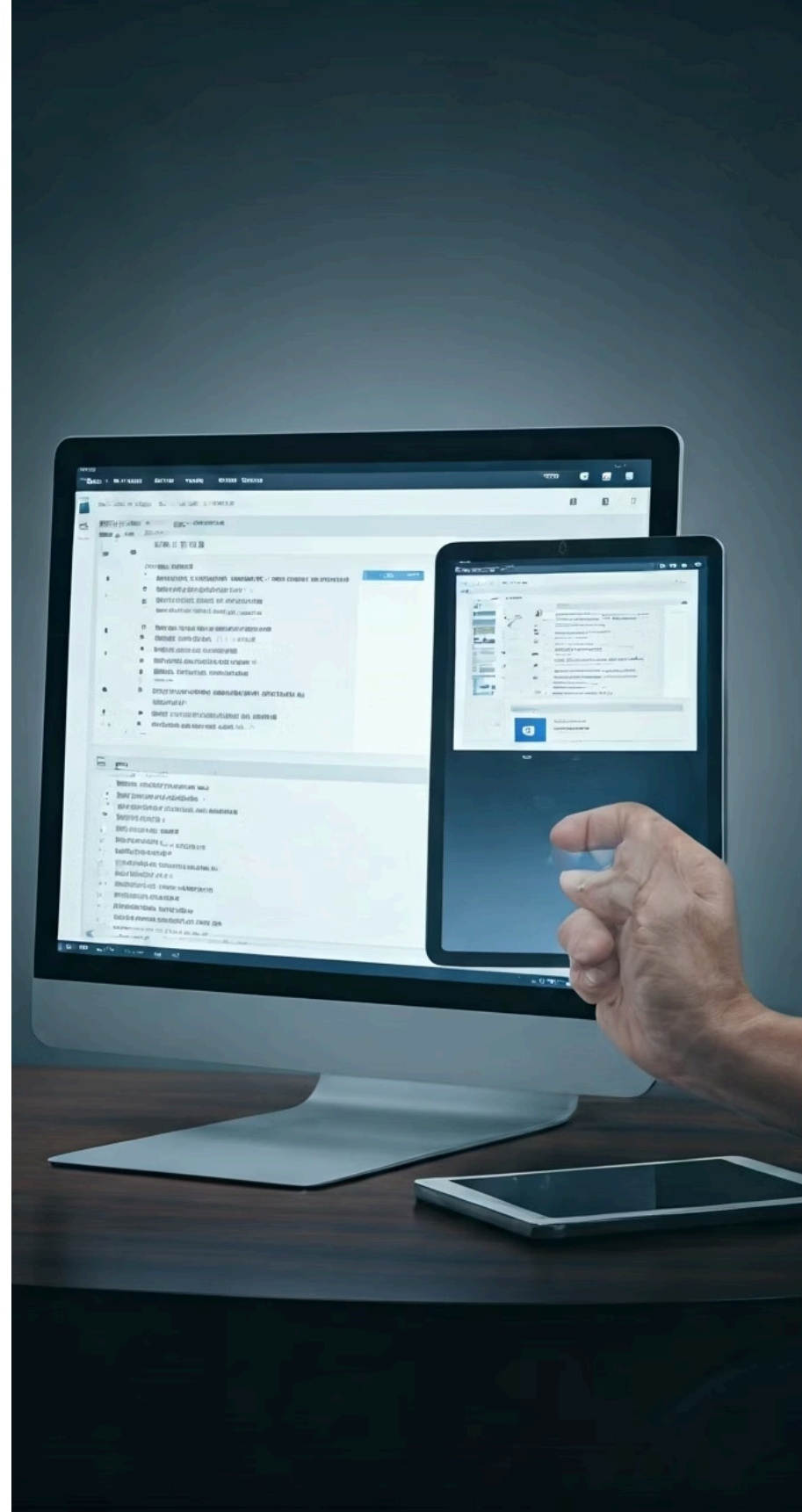
Coaching continu

Analysez régulièrement les conversations et partagez les bonnes pratiques.

4

Mesure des résultats

Suivez les performances individuelles et collectives.



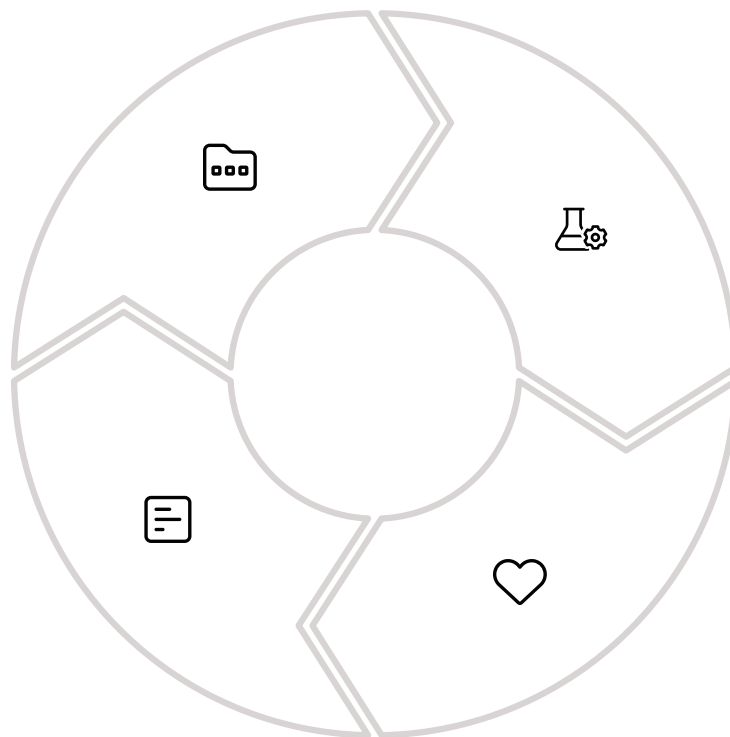
Le Setting : votre avantage compétitif durable

Contenu de qualité

Attirez l'attention et générez des interactions.

Résultats mesurables

Convertissez les conversations en opportunités d'affaires.



Setting stratégique

Transformez les signaux faibles en conversations qualifiées.

Relation de confiance

Établissez une connexion authentique et valorisante.

Bénéficiez de votre appel stratégique

Vous êtes [entrepreneur](#) et vous souhaitez franchir un nouveau palier de croissance ? Profitez d'un appel stratégique offert avec Mathieu NADAL, [business coach](#) expérimenté.

En seulement 30 minutes, identifiez vos leviers de croissance, clarifiez vos priorités et repartez avec des actions concrètes pour propulser votre entreprise.

Flashez le QR CODE et réservez votre appel !

Ou prenez rendez-vous sur :

<https://mathieunadal.com/coaching-entrepreneur-offert/>

