



Formation Social Selling – Prospector et vendre avec les réseaux sociaux

[Voir sur le site](#)

Réf. :EMK-RVS-I1

Durée :1 jour(s)

Public :

Tout professionnel en charge de développer une stratégie digitale commerciale (Dirigeants, Responsables et chargés de communication, Responsables et chargés de marketing, Directeurs commerciaux ...)

Pré-requis :

Connaître son offre commerciale et ses cibles
Connaître les principaux réseaux sociaux (Facebook, Twitter et LinkedIn)

Objectifs :

- Apprendre à définir une stratégie commerciale sur les réseaux sociaux
- Détecter des opportunités commerciales grâce aux réseaux sociaux
- Entrer en contact avec des prospects
- Exploiter les réseaux internet pertinents pour entretenir, animer et développer votre réseau relationnel

PROGRAMME

Introduction

- Le contexte 2.0 et les enjeux
- Les nouveaux moyens de communication à l'ère du digital
- Les nouveaux usages
- Les réseaux sociaux, un levier d'acquisition de nouveaux clients

Prospecter et vendre grâce aux réseaux sociaux professionnels

- Qu'est-ce que le social selling ?
- Présentation des différents réseaux sociaux
- L'inbound marketing et stratégie de contenu

Mettre en place une stratégie social media efficace

- Définir les objectifs
- Identifier les cibles (cartographier, organiser et qualifier son réseau professionnel)
- Choisir les réseaux sociaux adaptés
- Construire son identité numérique et définir le bon message
- Organiser le contenu (choix des contenus, organiser sa veille, créer un plan d'actions)
- Planifier et mettre en place les actions pour animer son réseau
- Évaluer pour mesurer l'efficacité de sa stratégie et la faire évoluer

Conclusion

Questions / réponses avec le formateur

À savoir...

Tout au long de la formation, les participants capitaliseront leur réflexion personnelle à travers la construction de leur stratégie de prospection et de vente grâce aux réseaux sociaux.

Le temps passé sur chaque partie peut varier selon les questions des participants et leur niveau. Chaque partie est accompagnée d'exercices pratiques.

Cette formation peut être adaptée spécifiquement à vos besoins tant au niveau des contenus que de la durée. Suite à un entretien avec nos formateurs et/ou une évaluation, nous vous proposerons un nouveau plan de cours ajusté à votre demande.

Contactez-nous au +33 1 53 76 00 00 ou postez-nous un message via le [formulaire de contact](#).