

COMMERCIAL

New

La vente par les réseaux sociaux

Réf: DCOF14

OBJECTIFS

- > Découvrir les différents réseaux sociaux et repérer les plus pertinents
- > Savoir communiquer sur les réseaux sociaux
- > Savoir prospecter et optimiser sa visibilité commerciale sur les réseaux sociaux pour mieux vendre

PROGRAMME

SOCIAL SELLING : LES RÉSEAUX SOCIAUX POUR VENDRE

1. Vente et social selling

Comprendre les attentes des acheteurs B2B à l'ère du Digital

L'expérience digitale : du cycle de vente au parcours d'achat.

Passer de la prospection « dans le dur » au Social Selling
Découvrir les réseaux sociaux et trouver le sien

2. Rechercher et identifier ses prospects

Cerner le besoin, les enjeux, les attentes et les besoins de son marché

Identifier ses cibles, prospects et clients

Les observer pour mieux les comprendre et savoir mieux les convaincre

Repérer et saisir toutes les opportunités de contact et de business

3. Construire un profil pour attirer ses acheteurs

Créer son identité professionnelle au sein de son entreprise (branding)

Jongler avec les outils de social selling : LinkedIn, Twitter, Facebook, Youtube, Instagram, blogs

Travailler avec des influenceurs : les do's&don'ts.

Adopter la "networker attitude".

4. Définir une stratégie de contenus : que publier ? Quand ? Et où ?

Identifier la stratégie de contenu pertinente pour sa cible.

Trouver et partager du contenu qui intéresse ses prospects

Etablir une stratégie de curation de contenu et maîtriser les outils pour gagner en efficacité

5. Détecter des opportunités commerciales et des leads

Approcher les prospects via les réseaux.

Élargir sa base prospects en tenant compte de critères précis.

Détecter des leads à partir du site web de l'entreprise.

Webinaire, skype, prospection vidéo : où ? Quand ? Comment ?

INFORMATIONS PRATIQUES

Lieu :	Tarifs :	Durée :
St Brieuc- Quimper-Brest	A partir de 280 € HT par stagiaire	1 jour

POUR QUI ?

> Prérequis : aucun

> Métiers concernés : Manager, responsable des ventes, vendeurs

PUBLICS

Salarié – Demandeur d'emploi -

Toute personne intéressée

LE PARCOURS DE FORMATION

Type de parcours

> en présentiel et/ou Classe Virtuelle

Modalités pédagogiques : Apports théoriques, étude de cas, exposé. Partage d'expérience. Mise en situation.

Modalité d'évaluation : formulaire individuel d'évaluation

Diplôme obtenu : Attestation de compétences