HOP' Formation

Formation courte

LA VENTE PAR LES RÉSEAUX SOCIAUX

Commerce - Vente

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

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

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

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"

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

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 ?

LE PARCOURS DE FORMATION

Présentiel | Distanciel | Intra-entreprise | Inter-entreprises | One to one | Duo

- **Modalités pédagogiques :** Apports théoriques, étude de cas, exposé. Partage d'expérience. Mise en situation.
- **Modalité d'évaluation :** Quiz de connaissance - La mise à l'épreuve réelle

Attestation de compétence

DURÉE

1 jour

PRÉREQUIS

Aucun

TARIFS

À partir de 322€ HT/stagiaire

INTERVENANT

Formation assurée par un professionnel de la Vente et du Commerce

PUBLICS

Manager, responsable des ventes, vendeurs...

ACCESSIBILITÉ

Formation accessible aux personnes à mobilité réduite

Les +!

> Cette formation pratique permet de développer son réseau professionnel et d'influencer la décision de vos prospects

Date et mise à jour des informations : 20/01/2023