LA VENTE PAR LES RÉSEAUX SOCIAUX

Commerce - Vente



- 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



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



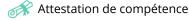








- > Modalités pédagogiques : Apports théoriques, étude de cas, exposé. Partage d'expérience. Mise en situation.
- > Modalité d'évaluation : Quiz de connaissance La mise à l'épreuve réelle



HOP' Formation - Saint-Brieuc



DURÉE



PRÉREQUIS



TARIFS



INTERVENANT

Commerce



PUBLICS

Manager, responsable des ventes,



ACCESSIBILITÉ

Formation accessible aux





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

