

**Durée :** 6h00.

**Public :**

Commerciaux, technico-commerciaux, vendeurs qui gèrent le développement d'un portefeuille et souhaitent booster leur CA. Dernière MAJ : Avril 2024

**Objectifs :**

Bâtir une stratégie commerciale sur les réseaux sociaux professionnels.  
Connaître la posture indispensable au social selling. Maîtriser les « best practices » pour devenir un ambassadeur de marque.

**Pré-requis :**

**Méthodes :**

Alternance d'apports théoriques et mises en situation, formation opérationnelle illustrée par de nombreux exemples issus de cas réels. Au cours de la formation, chaque participant élabore son plan d'action. Formation ludique & concrète.

**Évaluation :**

L'évaluation des acquis se fait tout au long de la session. À l'issue de multiples exercices, mise en situation et étude de cas à réaliser. Le formateur remet en fin de formation une attestation avec les objectifs acquis ou non par le stagiaire.

## Développer la posture «full connection»

Analyser et faire le point sur son propre rapport aux réseaux sociaux  
Découvrir les neurosciences et les insérer dans les pratiques commerciales pour performer sur le web  
Comment se rendre visible & pertinent sur LinkedIn, Twitter & Instagram  
Optimiser votre profil pour avoir un impact positif

## Booster votre réseau, efficacité & ciblage

Quels sont les plus grandes bases de contacts au monde ?  
Quel lien & pertinence avec son CRM ?  
Identifier les nouveaux potentiels accessibles  
Ciblez vos contacts qualifiés, ajuster vos critères  
Surveiller les pages entreprises, suivez l'actualité  
Repérer et saisir toutes les opportunités de contact et de business  
Intégrer la stratégie des alliés dans votre approche

## Partager, susciter l'intérêt et transformer l'essai

Adapter le rythme de vos interventions  
Partager du contenu pertinent : institutionnel & externe en lien avec votre activité  
Interagir avec vos clients & développer un lien émotionnel en valorisant leurs offres  
Intégrer la communication intergénérationnelle  
Se positionner en partenaire, assurer une présence

## Devenir un influenceur

Découvrir et développer les bonnes attitudes  
Se mettre dans la peau d'un reporter connecté  
Choisir des succès & fleurons de votre entreprise  
Utiliser un vocabulaire #pepsi et #positif  
Développer votre créativité pour surprendre  
Motiver et animer votre communauté  
Développer l'image de marque, fidéliser les clients, découvrir un nouveau réseau et maintenir des liens de confiance

**Modalités d'accès :** Adeos valide avec le candidat, qu'il possède bien les compétences et les prérequis nécessaires au suivi de la formation.

**Délais d'accès :** Nous contacter.

**Accessibilité aux personnes handicapées :** Nos locaux sont aux normes d'accueil pour les PMR, pour les autres handicapés nous contacter afin de pouvoir adapter la formation ou bien vous orienter vers un organisme partenaire.