

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 la formation, le formateur remet en fin de formation une attestation avec les objectifs acquis ou non par le stagiaire. Dernière MAJ : Avril 2024

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 handicaps nous contacter afin de pouvoir adapter la formation ou bien vous orienter vers un organisme partenaire.