

PROSPECTER PAR LES RÉSEAUX SOCIAUX

OBJECTIFS : acquérir les méthodes pour enrichir ses réseaux, travailler son approche commerciale en Cross réseaux et créer de la valeur pour ses clients.

ÊTRE CAPABLE DE :

- Mieux connaître l'environnement des réseaux sociaux,
- Savoir mettre en place son approche commerciale sur les réseaux sociaux,
- Augmenter ses ventes et créer de la valeur pour le client via les réseaux sociaux.

PUBLIC : Tout commercial.

PRÉREQUIS : aucun

DURÉE : 2 jours (14 heures)

PRIX : 1 250 € HT / personne
Supports inclus

MOYENS PÉDAGOGIQUES :

- Alternance entre apports théoriques et méthodologiques,
- Travail sur les profils des participants,
- Exercices pratiques individuels et en sous-groupe.

ÉVALUATION FORMATIVE :

QCM en fin de formation

PROCHAINES SESSIONS À PARIS :

- 26 et 27 février 2018
- 28 et 29 juin 2018
- 24 et 25 septembre 2018

Tableau blanc, paperboard, vidéoprojecteur dans chaque salle.

DÉCOUVRIR LES RÉSEAUX SOCIAUX POUR PROSPECTER

- Maîtriser un panorama des médias sociaux : Twitter, Viadéo, LinkedIn...
- Connaître leurs champs d'influence, leurs avantages et limites.

DÉVELOPPER SON APPROCHE COMMERCIALE PAR LES MÉDIAS SOCIAUX

- Intégrer sa démarche dans la stratégie commerciale et marketing globale,
- S'approprier la ligne éditoriale, l'image de l'entreprise sur les réseaux sociaux
- Savoir générer des leads : audience, contenu et conversion
- Cibler ses « communautés » de prospects par la veille
- Identifier leurs médias préférés, leurs influenceurs
- Établir sa stratégie de vente
- Fixer des objectifs par prospects ou communautés de prospects :
 - publications,
 - participation à des conversations,
 - contacts générés...

CRÉER SA PRÉSENCE COMMERCIALE SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

- S'approprier les fonctionnalités, créer et gérer son compte

FAIRE VIVRE SON RÉSEAU POUR PROSPECTER EFFICACEMENT

- Transformer sa présence en profil actif,
- Animer et développer son réseau social :
 - être à l'écoute des attentes de ses clients ;
 - participer aux conversations ;
 - interagir sur les blogs (messages, contenu, partager de l'information) ;
 - devenir un acteur du réseau social : veille, posts quotidiens.

VENDRE SUR LES PRINCIPAUX RÉSEAUX SOCIAUX

- Savoir prendre contact directement de manière engageante
- Capter l'intérêt
- Inviter ses clients à s'exprimer sur leurs problématiques
- Transformer sa e-conversation en acte de vente

MESURE L'IMPACT COMMERCIAL VIA DES INDICATEURS

- Évaluer la performance relationnelle et commerciale
- Maîtriser les outils et la connexion à votre CRM, à votre outil d'Analytics
- Mesurer un ROI

PROFIL DE NOS FORMATEURS

Consultants experts des réseaux sociaux.

Ils sont validés pour leur capacité à transmettre leur savoir, à développer des comportements efficaces et faciliter l'acquisition de compétences.

SANCTION : attestation de fin de formation et mesure des acquis.