

Formation SOCIAL SELLING BtoB à distance : Utiliser les réseaux sociaux professionnels comme outils de prospection et facilitateur de vente

Durée : 7 heures



Programme de la formation

Public visé

Directions, équipes commerciales, RH, communication, marketing et achats..
Et plus généralement les collaborateurs souhaitant développer leur business BtoB et optimiser leurs image sur les réseaux sociaux professionnels

Pré-requis

Expérience commerciale ou managériale
Être à l'aise avec l'environnement informatique
Comprendre le fonctionnement des réseaux sociaux

Objectifs pédagogiques

- Améliorer et optimiser son « personal branding »
- Accélérer la visibilité de l'entreprise et en améliorer l'image de marque
- Structurer une prise de parole commerciale pour faciliter la prospection et booster les ventes

A l'issue de cette formation vous serez en mesure de définir et d'optimiser votre stratégie de «personal branding», et d'accélérer la visibilité de votre entreprise en publiant des contenus engageants. De booster vos ventes grâce à une prospection sociale pro-active. Vous en mesurerez les performances en utilisant des outils de community management.



Description / Contenu

- Environnement BtoB : l'inbound marketing
- Enjeux et environnement social
- Enjeux du Social Selling et de l'E-réputation
- Les différences et complémentarités entre les réseaux
- LinkedIn : Le réseau professionnel : atouts, fonctionnalités, leviers de visibilité, précautions
- Twitter : le réseau conversationnel : atouts, fonctionnalités, leviers de visibilité, précautions
- Construire le plan d'action Social Selling de l'entreprise, du collaborateur (cible, ligne éditoriale, prise de parole, prise de contact directe...)
- Les leviers de performance :
- Veille du marché, de ses clients et prospects, de la concurrence
- Outils pour gagner du temps
- Mise en place d'une routine de prospection
- Utilisation des outils de community management
- Stratégie d'ambassadeurs

Compétences acquises à l'issue de la formation

- Social Média
- Social Selling

Modalités pédagogiques

- Formation en live visio : La-le formateur-trice communiquera les informations nécessaires à l'entreprise afin que celle-ci puisse se connecter à la conférence à travers l'outil en ligne fourni par 1789.fr
- Atouts : Bénéficiez de l'expérience client-agence de notre équipe d'experts formateurs
- Moyen pédagogique : Training (cas pratiques, mises en situation, analyses de bonnes pratiques)
- Support : Le formateur vous remettra le support pdf de cette formation à l'issue de la session
- Un bilan de formation pourra être remis au dirigeant ou commanditaire de formation
- Mise en place d'un suivi personnalisé et possibilité de compléter la session avec un accompagnement coaching récurrent
- Bilan annuel des actions de formation

Moyens et supports pédagogiques

- Atouts : Bénéficiez de l'expérience client-agence de notre équipe d'experts formateurs
- Moyen pédagogique : Training (cas pratiques, mises en situation, analyses de bonnes pratiques)
- Support : Le formateur vous remettra le support pdf de cette formation à l'issue de la session
- Un bilan de formation pourra être remis au dirigeant ou commanditaire de formation
- Mise en place d'un suivi personnalisé et possibilité de compléter la session avec un accompagnement coaching récurrent
- Bilan annuel des actions de formation

Modalités d'évaluation et de suivi

- Signature d'une feuille d'émargement par les participants et le formateur (émargement électronique)
- Une questionnaire d'évaluation par les participants sur la session de formation et la réponse aux attentes et objectifs pédagogiques

Informations sur l'accessibilité

Modalité d'admission et délais d'accès

Dates d'entrée en formation :

- En Intra : des dates sont proposées tout au long de l'année sur demande, dans des sessions jusqu'à 8 collaborateurs.
- En Inter : les sessions seront confirmées à partir de 3 participants engagés minimum, la session sera confirmée à J-7. Il est toujours possible de rejoindre une session INTER confirmées jusqu'à 48 heure avant la première session.

Matériel pour participer à une session de formation :

- En présentiel : apportez votre ordinateur portable avec chargeur, une connexion Internet wifi sera requise.
- En distanciel : vous devez disposer d'un ordinateur, d'une connexion Internet haut débit (supportant une séance visio), un casque audio est également recommandé (type kit piéton)

En fonction de la thématique de la formation, prévoyez les accès aux outils et plateformes de votre entreprise nécessaires depuis votre ordinateur (Google Analytics, Admin CMS, Admin Réseaux Sociaux, compte Google Ads...),

Témoignages des Participants

(si formation déjà réalisée dans sa forme et son programme actuel)