

COM-19

FAIRE LA PROSPECTER AVEC LES RESEAUX SOCIAUX

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

A l'issue de la formation, chaque participant devra mieux :

- Adapter sa stratégie de prospection commerciale aux réseaux sociaux
- Identifier le canal adapté à son public cible
- Communiquer avec ses prospects de manière claire et efficace
- Cultiver son personal branding commercial
- Optimiser sa visibilité commerciale en ligne pour mieux vendre

CONTENU DU PROGRAMME DE LA FORMATION :

- **Auditer ses habitudes actuelles de prospection avec les médias sociaux**
 - ✓ Identifier ses connaissances, habitudes, freins, et techniques actuels.
 - ✓ Prospecter sur les réseaux sociaux : les raisons.
 - ✓ Comprendre leurs fonctions en tant qu'outils incontournables de vente.
 - ✓ Choisir un réseau social pour son public cible. Identifier comment le choisir.
- **Créer son personal branding en tant que commercial**
 - ✓ Découvrir son personal branding : se "googler".
 - ✓ Harmoniser les stratégies Networking off et online à travers son personal branding.
 - ✓ Définir sa propre stratégie : pourquoi et comment ?
 - ✓ Construire un personal branding efficace pour tirer le meilleur profit en ligne : les étapes à mettre en place.
 - ✓ Augmenter les chances de réussite et diminuer les risques d'avoir un personal branding obsolète.

- **Créer des stratégies pointues de pré-qualification et de détection**
 - ✓ Pré-qualifier et détecter les besoins des prospects et clients actuels.
 - ✓ Identifier les objectifs commerciaux et comment les transposer sur les réseaux sociaux.
 - ✓ Recueillir des techniques de communication commerciale sur les médias sociaux.
- **Comprendre comment utiliser les réseaux sociaux afin d'augmenter le CA**
 - ✓ Augmenter les points d'entrée.
 - ✓ Connaître les techniques pour la prospection, les contacts, et les clients en ligne.
 - ✓ Mettre en place une veille commerciale.
 - ✓ Maîtriser les fonctionnalités qui aident à vendre.
 - ✓ Comprendre les pièges à éviter.

PUBLIC CIBLE :

- Responsables et managers commerciaux
- Chefs de ventes.

DUREE DE LA FORMATION :

03 journées de 8 heures chacune

ANIMATEUR :

Formateur spécialisé