



Vendre grâce aux réseaux sociaux Les clés de la réussite part 2



PUBLIC

- Chargé(e) de communication, Chef d'entreprise, Responsable commercial, Chef de projet web, Rédacteur web.

PRE-REQUIS

- Maîtriser l'outil informatique et savoir surfer sur le web.
- Être à l'aise avec les réseaux sociaux et posséder un ou des comptes.
- Disposer d'un ordinateur portable.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Optimiser son Personal Branding (personnification d'une marque ou d'une activité) et son autorité d'expert
- Établir un tunnel de vente efficace et autonome
- Fidéliser ses clients pour augmenter la valeur de l'offre
- Définir sa stratégie d'omniprésence pour être ultra visible

CONTENU

- Soigner son image personnelle
- Professionnaliser sa présence en ligne et augmenter ses preuves sociales
- Devenir figure d'autorité

Exercice : audit de votre présence

- Création d'un tunnel de vente
- Création d'un Lead Magnet : supports, formats
- Rédaction d'une page de vente irrésistible en Copywriting
- Établir un tunnel de vente : outils, logiciels
- Mettre en place un système de paiement en ligne
- Définir une stratégie de Mailing
- Automatisation de votre prospection

Exercice : audit de votre tunnel de vente et axes d'amélioration

- Fidélisation des clients
- Création de groupe Facebook/Whatsapp
- Identifier le CRM approprié : outils efficaces
- Scoring des prospects
- Établir une relance efficace

Exercice : optimiser la relation de confiance avec vos contacts jusqu'à prise de RDV

- Présence à 360°



Vendre grâce aux réseaux sociaux Les clés de la réussite part 2



- Stratégie omnicanale : relier les réseaux sociaux pour combler le parcours client
- Utiliser la sponsorship pour vendre : Facebook Ads et LinkedIn Ads

Exercice : un défi par semaine pendant 1 mois

Méthodes et outils pédagogiques : Apports méthodologiques, exercices pratiques .

Livrables : attestation de stage - de formation, bilan pédagogique, Production issue de la formation, support de cours.

Méthodes d'évaluation : exercices pratiques, questionnaire de satisfaction

LIEU	INTERVENANT	DUREE	COUT TTC	CODE	CALENDRIER
CCI NOUMEA	FORMATEUR TITULAIRE D'UN MASTER EN MARKETING ET BUSINESS	7.00 H	NOUMEA : 29 000 F	4078	NOUS CONSULTER