



Vendre grâce aux réseaux sociaux Les indispensables part 1



PUBLIC

- Chargé(e) de communication, Chef d'entreprise, Commerçant - Vendeur, Gérant, Responsable commercial.

PRE-REQUIS

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

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Identifier les réseaux B2B (business to business) adéquats pour son activité
- Définir son offre irrésistible et connaître son client cible parfaitement
- Etablir une stratégie digitale efficace pour générer des leads qualifiés (contacts de clients potentiels)
- Mettre en place des techniques de prospection

CONTENU

Identifier les réseaux adéquats pour mon activité

- Connaître le fonctionnement, l'algorithme et l'objectif de Facebook, LinkedIn, Youtube et Instagram
- Exemples de Succes Story et cas concrets sur ces réseaux sociaux

Bien se connaître pour mieux se vendre

- Identifier mon offre irrésistible : ce que je propose en tant que produit/service et pourquoi
- Définir mon Buyer Persona (client cible) : fiche client type et outils pour le visualiser
- Préciser mon positionnement
- Travailler ma marque personnelle

Exercice : audit de mes profils sur les réseaux sociaux

Stratégie de contenu B2B engageante

- Comprendre la vision et la mentalité à avoir pour obtenir la confiance de mon réseau
- Définir ma ligne éditoriale : sujets à traiter, outils
- Structure d'une publication à succès

Exercice : rédaction d'une publication à succès pour les réseaux sociaux

Stratégie de prospection B2B

- Création de contenu "Aimant à Leads"
- Trouver des prospects pour clients potentiels
- Savoir détecter des opportunités commerciales et des leads
- Connaître le processus de vente en 3 étapes
- Savoir obtenir un engagement au téléphone

Exercice : mise en situation échanges professionnels avec un contact



Vendre grâce aux réseaux sociaux

Les indispensables part 1



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	4083	NOUS CONSULTER