

Social selling : mieux vendre avec les réseaux sociaux.

TARIFS :

800€ HT

OBJECTIFS :

- Adopter une autre approche de vente en ligne
- Apprendre à développer son réseau en ligne
- Connaître et maîtriser les fonctionnalités clés de LinkedIn

DUREE

- 2 jours (14h)

FORMAT

- Programme dispensé sur 2 jours (18h-21h x 2)
- Visioconférence
- 2 rdv visio par semaine (classes virtuelles & webinaires Q&R)
- Échanges par emails
- 14h de formation / soit 2 jours

PUBLIC CIBLE

- Commerciaux, business developer;

PRE-REQUIS

Savoir utiliser les réseaux sociaux.

FORMATEURS

Experts de la vente en ligne

MOYENS PEDAGOGIQUES

Support de formation électronique fournis, Ateliers, évaluations & quizz.

DATES

Consulter [le site](#).

FINANCEMENT

- Paiement en plusieurs fois
- OPCO
- Pôle Emploi

MODULE 1 - L'USAGE DES RÉSEAUX SOCIAUX EN B2B

- Vente et réseaux sociaux : quel futur ?
- Le nouveau sales en 2021 : le créateur de valeur
- Cas d'étude : usage des réseaux sociaux en B2B

WORKSHOP : Analyse des meilleures pratiques B2B.

MODULE 2 - PERSONAL BRANDING, LES UTILISER COMME UN PRO

- Comment faire du personal branding ?
- Développer son réseau et inspirer confiance
- Prise de parole sur les espaces conversationnels et identification de leads

WORKSHOP : soigner son profil linkedIn et optimiser sa visibilité.

MODULE 3 - UTILISER LINKEDIN COMME UN VRAI PRO

- Prospection LinkedIn : bonnes pratiques pour briser la glace
- Présentation des fonctionnalités de LinkedIn Premium
- Sales Navigator : usage de LinkedIn comme base un CRM
- Analytics : définir, comprendre et booster ses KPI de prospection

MODULE 4 - UTILISER L'INBOUND MARKETING POUR PROSPECTER

- Comment faire mouche auprès de son audience commerciale ?
- Attirer des prospects et les Convertir en leads en s'appuyant sur les contenus
- Tools : pages entreprise, pages vitrines, présentation (slideshare) & emailing
- Cas d'étude de stratégie d'entreprise en matière de contenus B2B

DUREE

- 2 jours (14h)

FORMAT

- Programme dispensé sur 2 jours (18h-21h x 2)
- Visioconférence
- 2 rdv visio par semaine (classes virtuelles & webinaires Q&R)
- Échanges par emails
- 14h de formation / soit 2 jours

PUBLIC CIBLE

- Commerciaux, business developer;

PRE-REQUIS

Savoir utiliser les réseaux sociaux.

FORMATEURS

Experts de la vente en ligne.

MOYENS PEDAGOGIQUES

Support de formation électronique fournis, Ateliers, évaluations & quizz.

DATES

Consulter [le site](#).

FINANCEMENT

- Paiement en plusieurs fois
- OPCO
- Pôle Emploi