

PROSPECTER ET VENDRE GRACE A LINKEDIN ET AUX RESEAUX SOCIAUX

PR8119295920

Utiliser les réseaux sociaux (Linkedin, Facebook, Twitter, etc.) pour prospecter de nouveaux clients et les influencer dans leur phase de pré-achat afin de les convertir en vente.

Durée: 14.00 heures (2.00 jours)

Profils des stagiaires

- Managers, commerciaux, ou tout collaborateur impliqué dans le développement commercial de l'entreprise.

Modalités d'accès à la formation

Un entretien préalable permettra de s'assurer que les pré-requis pour cette formation sont bien atteints et que ce stage sera en mesure de répondre aux attentes de l'apprenant.

Prérequis

- Savoir utiliser Internet

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Développer son capital relationnel pour vendre mieux, plus facilement et plus rapidement
- Adopter les bonnes pratiques du Networking pour un réseau durable
- Identifier les réseaux pertinents et les contacts influents à chaque étape de la vente

Contenu de la formation

- Connaître le fonctionnement des principaux outils du Web 2.0
 - Définir le Web 2.0
 - Comprendre l'évolution globale du Web
 - Connaître le fonctionnement des principaux réseaux sociaux
 - Les réseaux professionnels : LinkedIn, Video
 - Utiliser LinkedIn : en pratique
- Développer son esprit réseau pour cultiver son business
 - Définition de la notion de réseau
 - Intégrer les règles de savoir-vivre du réseau et éliminer les fausses idées
 - Le business comme conséquence, non comme finalité
 - Principe de mise en relation
 - Dégager du temps pour le Networking
- Animer son profil et page, publier sur les réseaux professionnels
 - Entrer en contact et savoir engager la conversation « pour ne rien dire »
 - Transformer une rencontre en contact business
 - Être disponible et proactif au sein de son réseau
 - Savoir donner pour mieux recevoir
 - Savoir solliciter son réseau avec tact et discernement
 - Prospecter par le biais des interactions : Like, commentaire, partage, messagerie
- Que peut-on attendre d'une stratégie réseau social ?

- Les règles à respecter pour solliciter ses faveurs
- Les erreurs à ne pas commettre
- L'éthique du Networking
- Analyse de la performance et des résultats
- Multi canal, cross canal : l'importance des autres outils

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

L'équipe pédagogique est composée de formateurs chacun spécialisé dans leur domaine. Nos intervenants sont des professionnels de la formation, leur enseignement s'appuie sur les dernières évolutions technologiques. Leur expertise technique alliée à leur expérience pratique et pédagogique leurs permettent de concevoir les exercices et les études de cas et d'animer eux-mêmes leurs formations.

Moyens pédagogiques et techniques

Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation, un ordinateur par stagiaire équipé du ou des logiciels étudiés

Documents supports de formation projetés.

Méthode démonstrative, interrogative et active

Etude de cas concrets

Orientation dans la prise de notes

Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

Questionnaire de positionnement en amont de la formation

Exercices d'application. Mises en situation.

Formulaire d'évaluation s'appuyant sur la réalisation de quiz, cas pratique et établi par le formateur

Evaluation de la satisfaction des apprenants en fin de stage

Nous pouvons également mener des enquêtes à froid pour évaluer la mise en oeuvre des acquis de la formation

Attestation de compétences remise sur demande

Lieu de stage

Formation en intra-entreprise en présentiel dans les locaux du client

Tarif H.T.

2300.00 €

Modalités et délais d'accès :

Démarches pour solliciter une formation en intra :

Nous contacter pour effectuer votre demande par téléphone au : **04 42 03 04 42** ou par mail : **formation@amrisformation.com**

Délais d'accès : L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode financement.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Si vous êtes en situation de handicap temporaire ou permanent, ou si vous souffrez d'un trouble de santé invalidant, nous sommes à votre disposition pour prendre en compte vos besoins, envisager les possibilités d'aménagement spécifiques et résoudre dans la mesure du possible vos problèmes d'accessibilité. Merci de contacter notre référent handicap :

Gospel DAGOGO au **04 42 03 04 42** ou par mail à : **contact@ordinco.com**

Sanction Pédagogique

Attestation de compétences délivrée sur demande

Contact : 04 42 03 04 42
Date de création : 3 mars 2024