




Programme de la formation

Comment mieux vendre grâce aux réseaux sociaux

-  En groupe sur site
-  4 heures sur 1 jour(s)
-  Salarié en poste, Indépendant et dirigeant
-  Sur devis

Description courte

A l'issue de la formation, vous serez capable d'utiliser les réseaux sociaux pour augmenter votre efficacité commerciale.

Profil des participants

Commercial ou dirigeant d'entreprise qui cherche à professionnaliser son utilisation des réseaux sociaux pour mieux vendre.

12 personnes maximum.

Prérequis

Connaissances minimales en réseaux sociaux et maîtrise de la relation commerciale "classique".

Objectifs

Être capable d'exploiter les réseaux sociaux pour :

- Récolter toutes les informations nécessaires à une vente
- Prospecter
- Convaincre
- Fidéliser

Contenu

- Rôle et intérêt des réseaux sociaux
 - Rôle à jouer en tant que salarié : intérêt pour soi et pour l'entreprise
 - Choix des réseaux sociaux
 - Comment obtenir grâce aux réseaux sociaux les informations utiles à la relation client
 - Profil personnel : gestion du profil, du réseau des contacts, distinction vie personnelle et professionnelle, de l'intérêt de la ligne éditoriale individuelle
 - Interactions (likes, commentaires, posts, articles...) : rôle et comment les exploiter
-

-
- Calendrier éditorial individuel (comment être visible sans y passer tout son temps)

Pédagogie et organisation

Méthode pédagogique : échanges participatifs pour construire le savoir à partir des participants (travaux de groupe, quiz, brainstorming...), apports théoriques, jeux.

Moyens et outils : diaporama, vidéos, support stagiaire.

Toutes nos prestations peuvent être réalisées entièrement en **Français, Anglais, Allemand** ou **Espagnol**.

Mode de validation

Quiz donnant lieu à la remise d'une attestation individuelle de réussite si 75% de bonnes réponses.

Remise d'une attestation individuelle de présence si 100% de présence durant toute la formation.
