

SOCIAL SELLING

OBJECTIFS :

Maitriser les enjeux du social selling. Cartographier vos prospects qualifiés. Construire son Personal Branding. Déterminer sa stratégie INBOUND MARKETING. Développer sa prospection. Mettre en place de la veille. Évaluer la performance de ses actions

PROGRAMME :

WORKSHOP 1 : Maitriser les enjeux du social selling

- La transformation digitale des forces commerciales
- Les nouvelles compétences du commercial 2.0
- Le rôle du digital dans la décision d'achat

WORKSHOP 2 : Cartographier ses prospects qualifiés

- Identifier les besoins, motivations de son marché et de ses clients sur le web
- Repérer et saisir toutes les opportunités de contact et de business
- Repérer les influenceurs, leaders, prescripteurs, ambassadeurs de son entreprise sur les médias sociaux

WORKSHOP 3 : Construire son personal branding

- Créer et développer un profil attractif
- Adoptez le ton adapté et utiliser la bonne sémantique (mots clés...)
- Devenir un expert reconnu sur son marché

WORKSHOP 4 : Déterminer sa stratégie inbound marketing

- Définir une stratégie éditoriale (thèmes, sujets, ton, format...)
- Publier du contenu pertinent au bon moment et aux bonnes personnes
- Choisir une fréquence de publication

WORKSHOP 5 : Développer sa prospection

- Commenter, partager sur des profils influents
- Adopter le networking
- Approcher les prospects via les réseaux et outils LinkedIn
- Élargir sa base prospects en tenant compte de critères précis

WORKSHOP 6 : Mettre en place la veille

- Mettre en place une veille stratégique sur son environnement interne et externe
- Les solutions de veille automatisée.

- Les solutions de ciblage de prospects.

WORKSHOP 7 : Evaluer la performance de ses actions

- Définir ses KPI's afin de mesurer la performance de ses actions

À SAVOIR

Dispositif

Intra

Public : Commerciaux, technico-commerciaux

Pré requis : Connaissance de la bureautique

Méthodes et modalités pédagogiques :

Alternance d'apports théoriques, échanges, analyse de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises, co-construction, à travers 7 ateliers thématiques
Présentiel – Distanciel

Moyen d'encadrement :

L'animation est assurée par des consultants praticiens de l'entreprise

Modalités d'évaluation :

Mise en situation

Validation :

Certificat de réalisation et attestation des acquis

Organisation

Durée : nous contacter

Tarifs

En Intra : nous consulter

Lieu : FDME / en entreprise

Délais d'accès : 2 à 4 semaines

Modalités d'accès : pré-inscription

CONTACT

[01 60 79 74 21](tel:0160797421)

formation.continue@fdme91.fr

ACCESSIBILITÉ

aux personnes en situation de handicap

Site et formations accessibles* aux Personnes en situation de handicap ou situations pénalisantes ponctuelles. Contacter le référent handicap sur mission.handicap@fdme91.fr

** des aménagements pourront être nécessaires le cas échéant sur demande de l'intéressé*