

SOCIAL SELLING : ACQUISITION DE CLIENTS PAR LE WEB

OBJECTIF : <ul style="list-style-type: none">› Identifier et contacter des leads.› Optimiser le processus commercial digital	DURÉE : 21 heures
	PUBLIC : Etudiant(e) – Salarié(e) – Demandeur d'emploi – Entrepreneur(se)
	PRÉ-REQUIS : <ul style="list-style-type: none">› Bases en Marketing› Pratique des réseaux sociaux
	VALIDATION : Attestation de formation

CONTENU DE LA FORMATION

UTILISER LES RÉSEAUX SOCIAUX POUR VENDRE

- Les nouveaux comportements des individus et des acheteurs
- L'évolution des méthodes de vente
- Le développement des ventes grâce aux réseaux sociaux

EN AMONT DU SOCIAL SELLING

- Définir son territoire
- Etablir le profil de ses prospects : les personas
- Les spécificités de chaque réseau social
- Les règles pour bien se présenter
- Les outils pour étendre son réseau

LE CONTENU : ÉLÉMENT CLÉ DE LA RÉUSSITE DU SOCIAL SELLING

- Pourquoi publier régulièrement
- Différents types de contenu sur les réseaux sociaux
- De la publication formelle au storytelling

STIMULER SES CONTACTS POUR LA TRANSFORMATION COMMERCIALE

- La vente douce ou soft selling
- La publicité sur les réseaux sociaux

EVALUER SES PERFORMANCES EN SOCIAL SELLING

- Les indicateurs clés
- Les actions correctives pour améliorer sa stratégie

APPLICATION

Etudes de cas – Exercices pratiques

PLANNING : <ul style="list-style-type: none">› Du 12.02 au 14.02.2020› Du 15.04 au 17.04.2020› Du 15.06 au 17.06.2020	<ul style="list-style-type: none">› Du 10.08 au 12.08.2020› Du 28.09 au 30.09.2020› Du 02.11 au 04.11.2020› Du 21.12 au 23.12.2020	TARIFS <ul style="list-style-type: none">› Autofinancement : adhésion* + 157.50€› Prise en charge par un organisme (AGEFIPH, entreprise ...) et / ou CPF : 315€› Formation en individuel : 630 €
--	---	---

* Adhésion annuelle : Acquittable une seule fois, quel que soit le nombre de formations suivies.