

OBJECTIFS > Identifier et contacter les leads > Optimiser le processus commercial digital	DURÉE : 7 heures
	PUBLICS : Etudiant(e), Salarié(e), Demandeur d'emploi, Entrepreneur(se)
	PRÉ-REQUIS > Bases en marketing > Pratiques des réseaux sociaux > Avoir un compte LinkedIn
	ÉVALUATION : Formation basée sur l'apprentissage pratique Evaluation tout au long de la formation
MODALITÉS D'ACCÈS À LA FORMATION Entretien préalable + devis	VALIDATION : Attestation de formation

CONTENU DE LA FORMATION

PLANNING :

Formation en groupe :

- > Le 24.01.2022
- > Le 28.03.2022
- > Le 07.06.2022
- > Le 01.08.2022
- > Le 14.10.2022
- > Le 14.12.2022

Formation individuel et / ou à distance : Planning personnalisé sur devis

TARIFS :

Autofinancement :
adhésion* + 52 50 €

Prise en charge par un organisme (AGEFIPH, CPF, Pôle emploi, entreprise, OPCO...) :
105 €

Formation en individuel:
210 €

* Adhésion annuelle, acquittable une seule fois quelque soit le nombre de formations suivies

- **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 ?
 - Différent type de contenu sur les réseaux sociaux
 - De la publication formelle au storytelling
- **EVALUER SES PERFORMANCES EN SOCIAL SELLING**
 - Les indicateurs clés
 - Les actions correctives pour améliorer sa stratégie
- **APPLICATION**
Études de cas et exercices pratiques

Contenu indicatif, adaptable en fonction de vos besoins