

SOCIAL SELLING AVEC LINKEDIN

OBJECTIFS > Identifier et contacter les leads > Optimiser le processus commercial digital	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, évaluation tout au long de la formation
MODALITÉ D'ACCÈS À LA FORMATION Entretien préalable + test (le cas échéant)	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 ?
- Différent type de contenu sur les réseaux sociaux
- De la publication formelle au storytelling

ÉVALUER SES PERFORMANCES EN SOCIAL SELLING

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

APPLICATION

Études de cas et exercices pratiques

FORMATION EN PRESENTIEL

LIEU	Montpellier	DURÉE	7 Heures / 1 Jour
NOMBRE DE STAGIAIRES	En groupe de 3 à 8 personnes OU en individuel		
MÉTHODES PÉDAGOGIQUES	Formation intensive basée sur des travaux pratiques et / ou des études de cas permettant l'acquisition d'un logiciel et / ou d'une méthodologie de travail afin de rendre le stagiaire rapidement opérationnel . A l'issue de la formation, envoi d'un support de cours et / ou d'une webographie résumant les notions abordées en formation.		

PLANNING	TARIFS
Formation en groupe : <ul style="list-style-type: none"> • Le 15.02.2023 • Le 05.05.2023 • Le 23.08.2023 • Le 15.11.2023 	PRESENTIEL GROUPE > Prise en charge (CPF, Pôle emploi, Entreprise, ...) : 140 € > Autofinancement : adhésion* + 70 € PRESENTIEL INDIVIDUEL > Prise en charge (CPF, Pôle emploi, Entreprise, ...) : 210€ > Autofinancement : adhésion* + 175 € * Adhésion annuelle, acquittable une seule fois quelque soit le nombre de formations suivies
Formation en individuel : Planning personnalisé	

FORMATION EN DISTANCIEL

NOMBRE DE STAGIAIRES	Formation en individuel	DURÉE	7 Heures
MÉTHODE PÉDAGOGIQUES	Formation intensive proposée en distanciel synchrone, sous forme de classes virtuelles avec alternance de sessions en direct et d'exercices pratiques / études de cas avec suivi techniques / pédagogique par tchat et mail en continu + la prise en main, le cas échéant, par le formateur de l'ordinateur du stagiaire à distance. A l'issue de la formation, envoi d'un support de cours et / ou d'une webographie résumant les notions abordées en formation.		
MOYENS TECHNIQUES	Chaque stagiaire devra disposer d'un ordinateur personnel compatible avec la formation (configuration optimale + logiciel(s) installé(s)).		

PLANNING	TARIFS
Formation en individuel : Planning personnalisé	PRESENTIEL INDIVIDUEL > Prise en charge (CPF, Pôle emploi, Entreprise, ...) : 210€ > Autofinancement : adhésion* + 175 € * Adhésion annuelle, acquittable une seule fois quelque soit le nombre de formations suivies