

Formation & co

44 Allée du Sault

06810 Auribeau-sur-Siagne

Email : contact@formationandco.com

Tel : 0769913490



Social Selling : Une nouvelle façon de vendre

La formation sur le social selling en B to B est une expérience immersive de 3 jours qui vous permettra de maîtriser les techniques essentielles pour vendre avec succès sur les plateformes sociales. Grâce à des séances dynamiques et interactives, vous découvrirez comment utiliser les médias sociaux pour établir des relations solides avec vos prospects, renforcer votre crédibilité et influencer les décisions d'achat. De plus, notre programme comprend des sessions pratiques où vous pourrez mettre en pratique les stratégies apprises, avec des études de cas réels et des simulations de situations de vente. À la fin de cette formation, vous serez équipé(e) des connaissances et des compétences nécessaires pour optimiser votre approche de vente et obtenir des résultats tangibles grâce au social selling.

Durée: 21.00 heures (3.00 jours)

Profils des apprenants

- Directeurs commerciaux
- Commerciaux
- Key account managers
- Chargés de clientèle en B to B.
- Marketeu - web-marketeur souhaitant optimiser la collaboration marketing-ventes
- Chef des ventes

Prérequis

- Connaissance limitée des réseaux sociaux suffisante, connaissance et maîtrise des fonctionnalités relatives à l'ordinateur

Accessibilité et délais d'accès

Notre organisme de formation s'engage à répondre en 48h à toute demande d'information relative pour toute formation. Une fois le contact établi, nous envisageons conjointement la date la plus appropriée en fonction de vos besoins et de vos enjeux. Sauf cas particulier, la mise en place de la formation pourra se faire dans le mois suivant votre demande.

Dispositif spécifique d'accueil des stagiaires

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Les aspects, l'accessibilité et le type de handicap au regard des modalités d'accompagnement pédagogiques sont à évoquer impérativement au cours de l'entretien préalable à toute contractualisation afin de pouvoir orienter ou accompagner au mieux les personnes en situation de handicap.

Qualité et indicateurs de résultats

Objectifs pédagogiques

- Identifier avec précision leur public cible
- Améliorer la présence en ligne de leur entreprise et renforcer sa réputation
- Étendre leur réseau professionnel et établir des connexions stratégiques
- Utiliser l'engagement pour générer des recommandations actives
- Rassembler des informations commerciales de haute qualité
- Générer des ventes
- Tracker grâce au KPI's

Formation & co | 44 Allée du Sault Auribeau-sur-Siagne 06810 | Numéro SIRET : 84011060500036 |

Numéro de déclaration d'activité : 93060906006 (auprès du préfet de région de : PACA)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État.

Formation & co

44 Allée du Sault

06810 Auribeau-sur-Siagne

Email : contact@formationandco.com

Tel : 0769913490



- Mesurer grâce au calcul ROI (et introduction ROA ROE)

Contenu de la formation

- Adapter sa stratégie commerciale en intégrant les réseaux sociaux
 - Appréhender l'influence du social selling par rapport aux appels à froid (cold calling)
 - Comprendre les piliers de la stratégie social selling
 - Explorer les techniques et les bonnes pratiques de l'audit social
 - Organiser l'utilisation des médias sociaux au sein de l'entreprise
 - Définir son client cible
 - Définir une stratégie avec des objectifs clés
- Outils LinkedIn - Personal Branding - Employee advocacy
 - Découverte de l'outil LinkedIn
 - Optimisation du personal branding
 - Découverte de l'employee advocacy
 - Découvrir des tactiques concrètes pour prospecter sur LinkedIn
 - Comprendre les algorithmes afin de créer du contenu engageant
 - Développer son réseautage professionnel
 - Découvrir le SSI (Social selling index)
 - Découverte des outils LinkedIn Sales Navigator & Premium
- Créer des contenus attractifs qui font vendre en B to B
 - Découvrir les outils de création de contenus commerciaux
 - Déclencher des conversations prometteuses avec vos prospects
 - Organiser une routine social selling efficace, le calendrier éditorial
 - Découvrir la création de contenu en cohérence avec la stratégie initiale
- Mesurer l'efficacité de sa stratégie
 - Initiation aux liens trackés
 - Compréhension du tracking et des KPI's
 - Découverte des outils clés pour le reporting
- Calculer la rentabilité des actions et cibler les leviers d'optimisation
 - Apprentissage du calcul ROI
 - Découverte du ROA et ROE
 - Définir des actions à mettre en oeuvre pistes d'améliorations

Organisation de la formation

Équipe pédagogique

Formatrice Marketing Communication & Bureautique

Moyens pédagogiques et techniques

- Support de formation
- Jeux
- Livre éditions ENI : Valorisez votre profil pour dynamiser votre image, votre communication et votre réseau de Marina ROGARD

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Quizz
- Mise en pratique
- Réalisation d'une stratégie réelle

Prix : 3500.00

Formation & co

44 Allée du Sault

06810 Auribeau-sur-Siagne

Email : contact@formationandco.com

Tel : 0769913490

