



le Social Selling avec LinkedIn pour sa prospection commerciale

La prospection traditionnelle ne donne plus de résultats suffisants ; les entreprises doivent intégrer le digital à leur stratégie commerciale afin d'exploiter la puissance d'internet et du bouche-à-oreilles numérique. Cette formation permet de comprendre comment mener des actions commerciales sur un mode « social » à des fins de prospection, de fidélisation et afin de générer des appels entrants.

OBJECTIFS

-  Comprendre les différences entre vente et social selling
-  Elargir son cercle d'influence avec méthode
-  Devenir visible et animer son réseau pour susciter le partage
-  Publier sur internet
-  Aborder les prospects

PROGRAMME

Construire les piliers de sa prospection digitale

Créer une identité professionnelle convaincante
Enrichir son profil pour affirmer son expertise métier

Réseauter avec méthode

Elargir son cercle d'influence pas à pas : liens forts/liens faibles
Accélérer les résultats en important/exportant des données contacts externes

Elaborer son plan d'action commercial

Exploiter les différents types d'interaction proposés par LinkedIn
Publier sur le fil d'actualité de ses clients

Compléter ses actions grâce à d'autres médias

S'approprier les outils de Google pour générer des appels entrants
Intégrer une sphère professionnelle d'influenceurs grâce à Twitter
Découvrir d'autres plateformes de publication professionnelles

DUREE

1 jour

PUBLIC

Commerciaux

Pré REQUIS

Aucun

EVALUATION

Auto-évaluation de positionnement par entretien ou questionnaire.
Auto-évaluation des acquis de la formation par questionnaire amenant à une réflexion sur un plan d'actions.

PEDAGOGIE

Apports théoriques et exercices de mise en pratique directement (avoir un profil efficace, recherche de prospects...)

INTERVENANTS

Selon le thème de la formation, CQFD sélectionne un pédagogue possédant une expérience significative, une maîtrise opérationnelle et un profil particulier : sophrologue, psychologue, neuropsychologue, ergonome, ergothérapeute, senior manager, chef de cuisine, gouvernante, journaliste, animateur, ex-policier, etc...

TARIFS

Inter-entreprises à Paris
Intra-muros en France entière
cliquez ici pour consulter sur notre site internet le calendrier et les tarifs

Vidéo de présentation

