
Programme de Formation

Social selling : maîtriser les stratégies pour booster votre prospection

Organisation

Durée : 14 heures

Mode d'organisation : Présentiel

Contenu pédagogique



Public visé

Commerciaux, directeurs commerciaux, chefs des ventes, ainsi que marketeurs et webmarketeurs impliqués dans le développement de la prospection via les réseaux sociaux.



Objectifs pédagogiques

- Acquérir des compétences pratiques pour intégrer le social selling dans le processus commercial.
- Apprendre à utiliser les plateformes sociales pour générer des prospects et interagir de manière efficace.
- Optimiser le processus commercial en ligne, en utilisant des outils digitaux pour enrichir l'engagement client.



Description

Jour 1 - Introduction au Social Selling et Optimisation des Profils Sociaux

Matin : Comprendre les Fondements du Social Selling

L'impact du digital sur la prospection B2B : Evolution des habitudes des acheteurs dans le cadre numérique.

Les principales plateformes sociales pour les commerciaux : Identifier les meilleurs réseaux pour développer sa présence (LinkedIn, Twitter, Instagram).

Les enjeux du social selling dans la stratégie commerciale : Comment le social selling améliore le processus traditionnel de vente.

Après-midi : Optimisation de l'Utilisation des Réseaux Sociaux

Construire un profil professionnel percutant : Optimiser LinkedIn, X (anciennement Twitter), et Instagram pour attirer des prospects.

Développer sa marque personnelle : Créer une image d'expert pour renforcer sa crédibilité et l'engagement des prospects.

Développer la "Social Selling Index" (SSI) : Mesurer et améliorer son score SSI pour augmenter l'impact de ses actions sur LinkedIn.

Jour 2 - Stratégies Avancées de Social Selling et Conversion de Prospects

Matin : Créer et Diffuser un Contenu Pertinent pour Attirer les Prospects

Définir sa stratégie de contenu : Adapter les messages et la fréquence de publication en fonction des attentes du marché cible.

L'inbound selling : Attirer les prospects grâce à un contenu de qualité et pertinent.

Stratégies de curation de contenu : Partager du contenu externe qui résonne avec les besoins de vos prospects pour renforcer la relation.

Après-midi : Transformer l'Engagement en Opportunités Commerciales

Détecter les prospects à fort potentiel : Utiliser les outils d'analyse des réseaux sociaux pour identifier les prospects intéressés.

Utiliser les outils de veille et d'automatisation pour la prospection : Exploiter des solutions de veille automatisée et des outils d'intelligence artificielle pour affiner les cibles.

Approches de conversion efficaces : Comment passer de la conversation à la prise de rendez-vous et à la vente.



Prérequis

Aucun



Modalités pédagogiques

- Notre approche pédagogique repose sur une alternance entre apports théoriques opérationnels et mises en pratique directement issues du contexte professionnel des participants.
- Chaque thème traité s'appuie sur des études de cas concrets et des exercices pratiques, conçus spécifiquement à partir des situations réelles rencontrées dans l'environnement professionnel des stagiaires.
- Nos méthodes favorisent l'adaptation aux besoins de chaque participant afin d'optimiser leur engagement et leur apprentissage.
- L'animation privilégie une pédagogie active, favorisant les échanges, l'analyse réflexive des pratiques et une adaptation continue aux réalités professionnelles des participants.



Moyens et supports pédagogiques

- Des supports pédagogiques numériques adaptés au contexte professionnel sont remis aux participants.
- Dispositifs pédagogiques variés sont mobilisés tout au long de la formation (études de cas, exercices pratiques, travaux en sous-groupes, mises en situation, jeux pédagogiques) favorisant l'apprentissage actif, collaboratif et l'appropriation des contenus.



Modalités d'évaluation et de suivi

- Un QCM est réalisé en début et en fin de formation afin d'évaluer l'évolution des connaissances.
- Le suivi des stagiaires est assuré tout au long de la formation à travers des ateliers pratiques, des mises en situation et des échanges permettant d'évaluer leur participation et leur progression.

Une attestation individuelle de formation sera remise à chaque participant à l'issue de la formation.



Informations sur l'accessibilité

Si vous êtes en situation de handicap, ou si vous rencontrez une difficulté pouvant impacter votre participation à la formation, n'hésitez pas à nous contacter. Nous étudierons ensemble les aménagements ou adaptations pédagogiques, matérielles ou organisationnelles à mettre en place pour vous accompagner dans les meilleures conditions.