

## Vendre plus par les réseaux sociaux

<b>OBJECTIFS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Connaître et utiliser les différents media sociaux</li> <li>• Développer sa légitimité sur le Web</li> <li>• Identifier et contacter des leads</li> <li>• Optimiser le processus du commerce digital</li> </ul>
<b>PROGRAMME</b>	<p><b>MODULE 1 : Positionner la prospection commerciale dans un monde digital</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• L'évolution des comportements des acheteurs BtoB</li> <li>• Le rôle de l'expérience digitale dans le parcours d'achat</li> <li>• La transformation digitale des forces commerciales</li> </ul> <p><b>MODULE 2 : S'approprier les nouveaux comportements du social selling</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Optimiser son profil sur LinkedIn et Twitter</li> <li>• Détecter et contacter efficacement les influenceurs</li> <li>• Travailler sa marque personnelle</li> <li>• Adopter la « networking attitude »</li> </ul> <p><b>MODULE 3 : Définir une stratégie de contenu : l'inbound selling</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Identifier la stratégie de contenu pertinente pour sa cible</li> <li>• Diffuser du contenu pour se faire reconnaître</li> <li>• Engager la conversation avec des cibles</li> <li>• Être à l'écoute du marché et partager sa curation contenu</li> </ul> <p><b>MODULE 4 : Détecter des opportunités commerciales et des leads</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Approcher des prospects via les réseaux</li> <li>• Elargir sa base de prospects en tenant compte de critères précis</li> <li>• Trouver facilement les coordonnées des prospects</li> <li>• Détecter des leads à partir de son site web</li> </ul> <p><b>Module 5 : Optimiser sa prospection commerciale : l'outbound selling</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• L'outbound selling : les apports du digital et du big data</li> <li>• Les outils et solutions de veille automatisée</li> <li>• Les outils et solutions de ciblage de prospects</li> </ul>
<b>DURÉE</b>	2 jours
<b>POPULATION CONCERNÉE</b>	Directeurs commerciaux, Responsable commerciaux, Assistants commerciaux