

Formation accompagnement au Social Selling

Formation à l'intention des profils commerciaux B to B et personnels en relation avec une clientèle B to B, pour leur permettre de trouver les bons prospects et d'interagir avec eux, ainsi qu'à promouvoir leurs offres de valeur, à travers une pratique maîtrisée des réseaux sociaux professionnels

Durée: 11.00 heures (1.50 jours)

Profils des stagiaires

- Commerciaux
- Responsable des ventes
- Directeurs commerciaux
- Personnels en relation avec une clientèle B to B

Prérequis

- Etre équipé d'un ordinateur
- Maîtriser les fondamentaux de l'informatique professionnelle et de l'utilisation d'internet
- Avoir un profil LinkedIn
- Etre commercial B to B en activité

Objectifs pédagogiques

- Présenter un profil d'expert des Réseaux Sociaux Professionnels
- Naviguer et faire des recherches ciblées sur LinkedIn, développer sa communauté
- Interagir avec son réseau et publier régulièrement
- Mettre une routine de veille en place

Contenu de la formation

- Comprendre ce qui se joue : la digitalisation de la vente B to B :
 - 2005/2015: acheteurs : la modification des parcours d'achat.
 - Depuis 2015 : les conséquences pour les commerciaux B to B.
 - La réponse agile : développer sa visibilité digitale en lien avec le
- Les enjeux stratégiques du Social Selling :
 - Définir son objectif de façon claire, afin de mettre en place une veille et une communication en lien avec cet objectif.
 - Définir une routine journalière adaptée aux résultats à atteindre : communauté, interactions, publication.
 - Savoir repérer les signaux faibles et y apporter la réponse adéquate.
- Diagnostic de l'activité digitale du participant
 - Examen du profil LinkedIn
 - Identité, Expertise, Activité
- La triple dimension : R.Q.E : pour développer sa communauté
 - Repéré : Intégrer tous les éléments de positionnement stratégique du profil : Photos, titres, slogans, accessibilité, résumé/mots clés, expérience professionnelle détaillée, recommandations, centres d'intérêts.

COGNITING

OF certifié QUALIOP1 au titre de la catégorie Actions de formation

410 route de Ronzières

69620 Ternand

Email: gchanson@cogniting.fr

Tel: 0660521955



- Qualifié : Activer sa communauté, développer son image d'expert, animer des groupes, publier des articles, en lien avec son cœur de métier.
- Expertisé : produire des interactions pertinentes, exploiter la data-retour, apporter sa pierre à l'édifice digital
- Prioriser le principal objectif : Générer des appels entrants
 - Travailler son attractivité pour déclencher des appels entrants, consécutifs à l'activité digitale régulière.
 - Préparer son argumentation pour transformer l'appel entrant en opportunité commerciale de premier niveau.
- Conclusion et bilan
 - Retour d'expérience et plan de progression

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Gilles Chanson

Moyens pédagogiques et techniques

- Solution de visio conférence (Skype, Whereby, Zoom, Meet, Teams,..)
- Partage d'écran
- Etude de cas concrets
- Bilan adressé en fin de formation
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

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

- Feuilles de présence.
- Mises en situation.
- Formulaire d'évaluation de la formation.

Tarifs 2023-24

- A partir de : **790 € HT** / demi-journée / groupe ou à partir de **590 € HT** / personne / suivi