



## Objectifs

- Découvrir les différents réseaux sociaux et repérer les plus pertinents
- Savoir communiquer sur les réseaux sociaux
- Savoir prospecter et optimiser sa visibilité commerciale sur les réseaux sociaux pour mieux vendre



## Public/pré requis

Managers, responsable des ventes, équipe de vente



## Modalités pédagogiques

100% à distance, accompagné par un formateur.



## Evaluation

Quiz de connaissance



## Nombre de participants

Maximum 6 personnes en classe virtuelle



## Livrable

Attestation de formation

### 1. L'E-Client au cœur de votre stratégie

- Comprendre le parcours d'achat du consommateur connecté en France.
- La recherche de nouveaux produits.
- Les nouvelles façons d'acheter et les attentes de l'e-client
- Les typologies de comportement des internautes

### 2. Promouvoir son offre via les réseaux sociaux

- Les différents réseaux sociaux (Facebook, Instagram, Pinterest,...), leurs cibles, leurs utilités.
- Travailler sa marque personnelle.
- Insérer des liens adaptés pour booster ses ventes
- Mener une opération de marketing viral.
- Identifier les influenceurs sur les réseaux sociaux
- Produire des contenus au service de votre positionnement, communiquer efficacement

### 3- initiation à l'outbound selling pour optimiser sa prospection

- Apports du digital et du big data.
- Détecter ses buyers persona pour les convertir en client potentiel
- Solutions de veille automatisée.
- Evaluer les prospects par l'approche scoring.

### 4. Mettre en place un plan d'action et mesurer les résultats

- Définir un plan d'action et assurer son suivi
- Mettre en place des KPI
- Créer un tableau de bord pour mesurer la performance de ses actions.

### 5. Construire son plan d'action

- Mettre en place un plan d'action en fonction de ses moyens et de ses objectifs.