

## Les clés du social Selling

### Référence RC09

#### Objectifs :

- Savoir utiliser efficacement le social selling
- Etablir une stratégie de prospection pertinente et efficace
- Conquérir de nouveaux clients en publiant des contenus engageants
- Optimiser son profil en accord avec sa stratégie

#### Public

Cette formation est tout public.

#### Pré-requis

Avoir déjà une présence même minime sur les réseaux sociaux

Une évaluation par le centre de formation sera effectuée en amont

## Programme

### POURQUOI FAIRE DU SOCIAL ET COMPRENDRE POUR EN FAIRE :

- Le social selling : Le contexte et l'approche stratégique
- Les fondamentaux d'un profil LinkedIn pour vendre
- Susciter l'engagement par vos posts et articles
- Décupler votre visibilité sur les réseaux sociaux
- Travailler et planifier votre ligne éditoriale

### COMMENT SE DIFFERENCIER :

- Connaître les bonnes pratiques sur LinkedIn
- Être en mesure de prospecter autrement grâce au social selling
- Créer du contenu accrocheur en Social Selling
- Comment attirer des prospects à l'aide de vos contenus
- Promouvoir votre contenu vers une audience plus précise
- Interagir avec le réseau et des prospects
- Coupler prospection traditionnelle et digitale
- Augmenter votre visibilité et développer votre image de marque
- Les astuces pour trouver des prospects à l'aide de LinkedIn
- Bâtir un réseau véritablement utile et fertile

## Organisation et moyens pédagogiques

- Quizz, tests, méthode participative permettant de mettre en jeux des situations rencontrées par les participants
- Formation conduite en salle pour une durée de 2 jours soit 14 heures

- La formation se déroule dans vos locaux

### Moyens techniques

Utilisation de Vidéo Projecteur Test Quiz et vidéo.

### Moyens d'encadrement

Formateur spécialiste du social selling.

### Modalités de suivi et d'évaluation

- Identification des attendus et des compétences à développer en début de formation
- Grilles d'évaluation complétées en début et fin de formation permettant de mesurer les écarts et progrès

### Documents remis à la fin du stage

- Support numérique
- Fiche de synthèse et plan élaborés en fin de formation
- Certificat de réalisation

**Durée :** 2 jours soit 14H

**Tarif Inter :** 590,00€ HT par jour soit 1 180,00€ HT \*

**Tarif Intra :** 1 400,00€ HT par jour soit 2 800,00€ HT

- Pauses Café et repas inclus dans nos inter-entreprises.