

PROSPECTER AVEC LES RÉSEAUX SOCIAUX

PROGRAMME

1. Auditer ses habitudes actuelles de prospection avec les médias sociaux

- Identifier ses connaissances, habitudes, reins et techniques actuels.
- Prospecter sur les réseaux sociaux : les raisons.
- Comprendre leurs fonctions en tant qu'outils incontournables de vente.
- Choisir un réseau social pour son public cible et identifier comment le choisir.

2. Créer son personal branding en tant que Commercial (H/F)

- Découvrir son personal branding : se « googler ».
- Harmoniser les stratégies Networking off et online à travers son personal branding.
- Définir sa propre stratégie : pourquoi et comment ?
- Construire un personal branding efficace pour tirer le meilleur profit en ligne : les étapes à mettre en place.
- Augmenter ses chances de réussite et diminuer les risques d'avoir un personal branding obsolète.

3. Créer des stratégies pointues de pré-qualification et de détection

- Pré-qualifier et détecter les besoins des prospects et clients actuels.
- Identifier les objectifs commerciaux et comment les transposer sur les réseaux sociaux.
- Recueillir des techniques de communication commerciale sur les réseaux sociaux.

4. Comprendre comment utiliser les réseaux sociaux afin d'augmenter le CA

- Augmenter les points d'entrée.
- Connaître les techniques pour la prospection, les contacts et les clients en ligne.
- Mettre en place une veille commerciale.
- Maîtriser les fonctionnalités qui aident à vendre.
- Comprendre les pièges à éviter

Informations complémentaires

- Sanction de la formation : Attestation de présence, Certification de réalisation
- Modalités d'évaluation en aval : Quizz et / ou Fiche d'évaluation des compétences
- Modalités d'évaluation en amont : Quizz en fin de stage
- Nature de la formation : Acquisition de compétences
- Moyens de la formation : A distance via Teams et projection PPT ou en présentiel

TARIF : 700€ NET DE TAXES

(Mis à jour le 01/06/2021)

Objectifs

- Adapter sa stratégie de prospection commerciale aux réseaux sociaux
- Identifier le canal adapté à son public cible
 - Communiquer de façon claire et efficace avec ses prospects

Public

Toute personne ayant besoin de prospecter

Prérequis

Aucun prérequis nécessaire

Durée de formation

1 jour (7 heures)

Dates et lieux

Mulhouse, Strasbourg, Paris

Bâtiment conforme aux normes d'accessibilité



Voir planning sur notre site Internet

Intervenante

Katia TAROUB BUCH

Dirigeante, formatrice indépendante et coach. 20 ans d'expérience dans le recrutement et la formation

Contact

Tél : 03.89.53.97.77
contact@ktb-recrutement.fr

2
FORMATS POUR
NE RIEN MANQUER



Présentiel

OU



A distance