

## 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