Prospecter avec les réseaux sociaux

Objectifs pédagogiques :

- **Adapter sa stratégie de prospection commerciale aux réseaux sociaux**
- **Identifier le canal adapté à son public cible**
- **Communiquer de façon claire**

Prérequis :

- Aucun prérequis nécessaire

Public concerné :

- Toute personne amenée à prospecter
- Commerciaux

Durée :

- 1 jour (7 heures)

Dates et lieux :

- Intervention nationale
- Bâtiment conforme aux normes d'accessibilité
- Voir planning sur notre site internet ou nous consulter
- Entrée et sortie permanente

Intervenant :

- Cette formation est animée par un consultant formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par KTB.

Modalités d'évaluation des acquis :

- **Avant** : Questionnaire de positionnement
- **Pendant** : Mise en situation évaluée
- **Après** : Questionnaire d'auto-évaluation
- Suivi de l'exécution par une feuille de présence émargée par 1/2 journée par les stagiaires et le formateur
- Attestation de formation et certificat de réalisation

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

Modalités et moyens pédagogiques :

- Formation en distanciel ou en présentiel
- Formation en intra ou en inter : minimum 1 personne, maximum 10 personnes
- Formation individuelle ou collective
- Mise en place par le formateur de travaux pratiques et des mises en situations
- En fonction des formations, les moyens pédagogiques sont les suivants :
  - Supports de cours et exercices
  - Distanciel : travail sur ordinateur (Mac ou PC), connexion internet, fibre, partage des supports de travail via Teams ou Zoom
  - Présentiel : travail sur tableau blanc ou paperboard, partage des supports sur écrans et sur tableau blanc
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap

A l'issue de cette formation, les apprenants seront capables de :

Adapter sa stratégie de prospection commerciale aux réseaux sociaux ; Identifier le canal adapté à son public cible
Communiquer de façon claire

TARIF : 745€ NET DE TAXES
Tarif intra-entreprises sur demande

Mis à jour le 06/07/2026

Katia TAROUB BUCH, dirigeante de KTB Recrutement est agréé organisme de formation.
KTB Recrutement est référencé Qualiopi.
La certification qualité Qualiopi a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : ACTION DE FORMATION
KTB est certifié Cloé pour les formations linguistiques éligibles au CPF.

KTB RECRUTEMENT
61 rue Victor Schoelcher, 68200 MULHOUSE
Téléphone : 03.89.53.97.77
Mail : contact@ktb-recrutement.fr
Numéro SIRET : 520 277 815 000 20
Numéro déclaration d'activité : 42 68 02493 68
auprès du préfet de la région Grand-Est