

# Social selling : vendre grâce aux réseaux sociaux



Cette formation vous permettra d'adapter vos réseaux sociaux à votre stratégie commerciale

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Changer de posture, du vendeur au facilitateur
- Faire grandir son réseau
- Maîtriser les fonctionnalités de LinkedIn, Instagram et Facebook

## PROGRAMME

### Utiliser les réseaux sociaux dans une démarche business

- Maîtriser les fondamentaux du social selling : détecter et saisir les opportunités business
- Comprendre les codes et usages des relations business sur les réseaux sociaux
- Identifier ses cibles et leurs pratiques des réseaux
- S'approprier les outils et méthodes clés pour optimiser sa démarche commerciale

### Trouver et contacter des prospects sur les réseaux sociaux

- Trouver des prospects : cartographier son réseau, utiliser les moteurs de recherche des différents réseaux
- Entrer en contact avec un prospect : trouver le bon ton, choisir les mots justes
- Relancer avec tact et analyser des retours
- Créer un fichier de contact et suivre ses prospects
- Mettre en place une stratégie pour développer son réseau professionnel : les best practices et erreurs à éviter

Durée

**21 HEURES**

Tarif

**1050 €**

Pré-requis

**aucun**

Profil du stagiaire

**tout public**

Délai d'accès à la formation

**2 à 4 semaines selon**

**financement**

Équipe pédagogique

**Formateur spécialisé**

Moyens pédagogiques et

**techniques**

**-Salle dédiée à la formation**

**-Supports de formation**

**-Exposés théoriques**

**-Étude de cas concrets**

Évaluation de la formation

**-Feuilles de présence**

**-Questions orales ou écrites**

**-Mises en situation**

**-Questionnaires d'évaluation**

**-certificat de réalisation de la formation**

# Social selling : vendre grâce aux réseaux sociaux



## PROGRAMME

### Entretenir et développer une relation personnalisée avec ses clients et prospects

- Publier et partager des contenus pertinents pour ses clients / prospect : la forme et fond
- Transformer un contact en lead : présenter un service ou une offre
- De l'expertise à l'interaction : les moments clés où se noue la relation commerciale

### LinkedIn, Instagram, Facebook... pratique

- LinkedIn, saisir les opportunités d'un réseau au service du business
- Faire de la veille sectorielle et concurrentielle sur Instagram
- Utiliser Facebook en professionnel



Mise à jour  
**Juin 2024**



Taux de satisfaction de nos  
stagiaires (juin 2023 - juin  
2024)

**Données insuffisantes**