Formation Social selling : gagner de nouveaux clients, l'art d'utiliser les réseaux sociaux dans votre stratégie B2B

Durée : 14 heures

Certification : BTS négociation et digitalisation de la relation client

Prix : 1650

Référence : 2101107

Catégorie	Communication et Marketing
Sous-catégorie	Vente et relation client
Pour qui ?	Directeurs commerciaux, commerciaux, key account managers, chargés de clientèle en B2B
Prérequis	Expérience dans le domaine commercial
Objectifs pédagogiques	Cibler efficacement ses prospects Augmenter la visibilité et valoriser l'image de son entreprise Élargir son réseau professionnel Activer la recommandation par l'engagement Collecter des données commerciales qualifiées Vendre en face à face des produits et des services référencés aux entreprises et aux particuliers (Bloc 2 Titre professionnel Conseiller(e) commercial)
Contenu de la formation	FAIRE ÉVOLUER SA METHODE COMMERCIALE AVEC LES RESEAUX SOCIAUX Comprendre l'impact du social selling face au cold calling Découvrir les méthodes et pratiques de l'audit social Proposer de la valeur, harmoniser les relations Structurer l'usage des médias sociaux dans l'entreprise Évaluer son dispositif social selling Mises en situation : réussir sa prise de contact, définir son profil client unique, construire un "buyer persona" et présenter ses objectifs OPTIMISER SES MEDIAS SOCIAUX (SMO)

	Définir sa stratégie social media Augmenter les touchpoints avec vos leads Accroître sa marque employeur et son e-réputation Comprendre la méthodologie inbound sales et savoir comment moderniser sa prospection Mises en situation : gérer son personal branding, personnaliser une image numérique gagnante, créer sa marque professionnelle, optimiser son profil commercial CREER DES CONTENUS ATTRACTIFS QUI FONT VENDRE EN B2B Découvrir les outils de création de contenus commerciaux Déclencher des conversations prometteuses avec vos prospects Savoir créer de l'engagement, le user generated content Mettre en œuvre les principes de la méthode PEAC Organiser une routine social selling efficace, le calendrier éditorial Mises en situation : le predictive selling, anticiper le comportement client et maîtriser le processus d'achat, check-list des questions récurrentes des prospects EXPLOITER LE POTENTIEL DES RESEAUX SOCIAUX Faire appel au principe de réciprocité sur Shapr, Instagram, Twitter… Découvrir des tactiques concrètes pour prospecter sur LinkedIn Maîtriser les fondamentaux : la règle des 5 P Rejoindre et animer des groupes de discussion ciblés Étendre son réseau à l'international : les incontournables Savoir proposer une "offre irrésistible" Garder une cohérence cross-canal Mises en situation : explorer des pistes, identifier quelques prospects qualifiés sur LinkedIn selon des critères de recherches précis, contacter 10 profils de prospects ciblés CONNAITRE LES OUTILS 4.0 DE LA PROSPECTION COMMERCIALE Comprendre le besoin d'unir stratégie commerciale et stratégie marketing, sales tech et martech

	Utiliser l'automatisation intelligente Maîtriser les outils de veille commerciale 4.0 Mises en situation : optimiser le tunnel de conversion, co-créer un entonnoir pour accroître le taux de conversion
Suite de parcours possible	
Éligible au CPF	Oui

FINANCEMENTS

OPCO
OPCA
FAF
Pôle Emploi
La Région

CONTACTS

IFFP - Tour Belvédère SPACES
1 Cours Valmy 92 800 Puteaux

01 80 88 44 55

administration@iffp.pro