

## Vendre via les réseaux sociaux

<b>Date et durée</b>
Code formation : VEN13FR Durée : 1 jour Nombre d'heures : 7 heures
<b>Description</b>
<p>De nos jours, les réseaux sociaux sont devenus <b>un outil de vente privilégié</b>. Que ce soit sur LinkedIn, Twitter ou Facebook, ils figurent au rang des 1res sources d'information consultées par les internautes pour effectuer des achats. De ce fait, une bonne <b>stratégie marketing sur les réseaux sociaux</b> est un excellent catalyseur de vente !</p> <p>Dans ce contexte, cette formation vous permettra de comprendre les enjeux de la vente sociale (social selling) et d'en tirer pleinement des enseignements. En effet, vous découvrez les fonctionnalités de vente des réseaux sociaux et vous apprendrez à mieux les exploiter. <b>Stratégie de contenu, techniques de vente et professional branding</b> sont les thèmes que vous aborderez tout au long de ces cours de e-marketing.</p> <p>Enfin, cette formation a pour but de vous guider pour <b>influencer la décision de vos prospects</b> pendant leur phase de décision avant l'achat. Ainsi, l'utilisation des outils et méthodes proposés par les réseaux sociaux se révèle des plus utiles pour y parvenir.</p>
<b>Objectifs</b>
En suivant la <b>formation vendre via les réseaux sociaux</b> , vous validerez les objectifs de compétence suivants :
<ul style="list-style-type: none"><li>comprendre le sens et la portée du social selling ;</li><li>découvrir les différents réseaux sociaux et en identifier les plus pertinents ;</li><li>savoir communiquer et échanger sur les réseaux sociaux ;</li><li>connaitre les méthodes de prospection pour optimiser sa visibilité commerciale.</li></ul>
<b>Points forts</b>
Exercices individuels et groupés, découverte des réseaux sociaux et des stratégies de ventes, échanges d'expériences, mise à disposition de documents pédagogiques (supports de cours, exercices, quiz et corrigés).
<b>Modalités d'évaluation</b>
Quiz / QCM
<b>Pré-requis</b>
Suivre la <b>formation vendre via les réseaux sociaux</b> , ne nécessite aucun prérequis.
<b>Public</b>
<b>Cette formation s'adresse aux publics suivants :</b>

- les responsables et les équipes commerciales ainsi que toutes personnes chargées du marketing qui veulent apprendre à vendre sur Internet ;
- les marketeurs et web-marketers qui veulent renforcer leur synergie marketing-vente pour accroître leur productivité.

Cette formation s'adresse aux profils suivants

Responsable Commercial / Marketing

Manager

Responsable / Directeur d'agence

Programme

## **Module 1 : comprendre le fonctionnement des réseaux sociaux**

- Le concept et l'approche stratégique du social selling.
- La transformation digitale appliquée à la fonction commerciale.
- Les stratégies de visibilité à adopter sur les réseaux sociaux.
- Les fonctionnalités dédiées à la vente sur LinkedIn, Facebook, Twitter, Instagram (présentation).
- L'identification du client cible.
- Les stratégies de contenus pour le social selling.
- Le fonctionnement des algorithmes de contenus.

## **Module 2 : travailler son « professional branding »**

- Le choix des mots et des éléments visuels.
- L'identification de vos e-influenceurs.
- L'identification des communautés sociales sur lesquelles s'appuyer.
- Le contenu sponsorisé et les actions publicitaires.
- La mesure de vos actions et l'analyse des résultats (KPI social selling).
- Les erreurs à ne pas commettre.