Efficacité Commerciale : le Social Selling

(formation en distanciel)

Organisme de formation : QWANTIQ

Public : Commerciaux

Programme de 5 modules (5x90')

Contexte ciblé : Il est de plus en plus compliqué de rentrer en contact avec de nouveaux interlocuteurs par téléphone. Les taux de transformation ont drastiquement chuté ces dernières années. En parallèle, les réseaux sociaux se sont considérablement développés. Pour autant, peu de commerciaux utilisent ce média efficacement pour développer leur relation avec leurs clients, générer des leads ou provoquer des rdvs.

Objectifs pédagogiques : Comprendre et mettre en pratique les usages professionnels individuels pour valoriser son profil, animer sa communauté de clients/prospects et déclencher des rendez-vous.

Comprendre ce que le Web change pour les clients. Utiliser les réseaux sociaux, formuler une demande de mise en relation, demander un rendez-vous, mettre à jour son profil, organiser des web-meeting pour accélérer le process de vente, etc.

Le groupe de 6 participants est connecté à l'aide de Teams ou équivalent.

Programme de la formation :

- La performance sur les réseaux sociaux : les leviers de performance (viralité), critères de qualité de contenu, mesure de la performance
- Connaître les 5 recherches obligatoires sur Internet
- Qu'est-ce que l'intelligence commerciale ?
- Exemples de LinkedIn et des Booléens pour disposer du meilleur moteur de recherche, le plus complet, le plus à jour
- Etablir un diagnostic MAP
- Découverte et Argumentation
- Mise en place de Web-meeting de vente
- Animer sa communauté de contacts et optimiser sa prise de rendez-vous
- Prospection digitale (principes et stades de maturité)
- Découvrir les 4 « I » du Social Selling : process clé du social selling

Dates de la formation :

10 Mai 2022 - 09h00 - 10h30 (pause) 11h00 - 12h30 ***(modules 1 et 2)***

12 Mai 2022 - 09h00 - 10h30 (pause) 11h00 - 12h30 ***(modules 3 et 4)***

16 Mai 2022 - 09h00 - 10h30 ***(module 5)***

Coût de la formation des 5 modules en distanciel : 650 € HT / pers.

Convention de formation entre le formateur et l'entreprise.
Prise en charge possible par votre OPCO.
Possibilité de prise en charge par le CIFL sous conditions - *vous renseigner*