



PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : ADEOS FORMATIONS - SIRET 53909770900023

Référence et Intitulé : AF009-1 - Développer votre business à distance et performer avec les réseaux sociaux

Durée : 6h00

Type : Classe Virtuelle

Public

Commerciaux, technico-commerciaux, vendeurs qui gèrent le développement d'un portefeuille et souhaitent booster leur CA.

Objectifs pédagogiques

Bâtir une stratégie commerciale sur les réseaux sociaux professionnels.

Connaître la posture indispensable au social selling. Maîtriser les « best practices » pour devenir un ambassadeur de marque.

Pré-requis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour participer à cette formation.

Programme

1 - Développer la posture «full connexion»

- Analyser et faire le point sur son propre rapport aux réseaux sociaux
- Découvrir les neurosciences et les insérer dans les pratiques commerciales pour performer sur le web
- Comment se rendre visible & pertinent sur LinkedIn, Twitter & Instagram.
- Optimiser votre profil pour avoir un impact positif

2 - Booster votre réseau, efficacité & ciblage

- Quels sont les plus grandes bases de contacts au monde ? Quel lien & pertinence avec son CRM ?
- Identifier les nouveaux potentiels accessibles
- Ciblez vos contacts qualifiés, ajuster vos critères
- Surveiller les pages entreprises, suivez l'actualité
- Repérer et saisir toutes les opportunités de contact et de business
- Intégrer la stratégie des alliés dans votre approche



Document établi via
la Plateforme F Immobilier
www.plateformef.com

Editeur accrédité : Meelk
40 Rue du Louvre - 75001 Paris
SIREN 844 282 863 RCS Paris

SAS au capital de 5 000 €
APE : 6201Z
TVA Intra. : FR 24 844282863
ICS : FR63ZZZ85B0FE



PROGRAMME DE FORMATION

- 3 - Partager, susciter l'intérêt et transformer l'essai
 - Adapter le rythme de vos interventions
 - Partager du contenu pertinent : institutionnel & externe en lien avec votre activité
 - Interagir avec vos clients & développer un lien émotionnel en valorisant leurs offres
 - Intégrer la communication intergénérationnelle
 - Se positionner en partenaire, assurer une présence
- 4 - Devenez un influenceur
 - Découvrir et développer les bonnes attitudes
 - Se mettre dans la peau d'un reporter connecté
 - Choisir des succès & fleurons de votre entreprise
 - Utiliser un vocabulaire #pepsiet #positif
 - Développer votre créativité pour surprendre
 - Motiver et animer votre communauté
 - Développer l'image de marque, fidéliser les clients, découvrir un nouveau réseau et maintenir des liens de confiance

Moyens pédagogiques

- 2 séances de 3 heures en classe virtuelle.
- Alternance d'apports théoriques et mises en situation, formation opérationnelle illustrée par de nombreux exemples issus de cas réels.
- Au cours de la formation, chaque participant élabore son plan d'action. Formation ludique & concrète.
- Support pédagogique disponible en ligne via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur www.plateformef.com

Moyens d'évaluation

- Validation de l'acquisition des connaissances via un quiz à l'issue de la classe virtuelle directement via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur www.plateformef.com
- Taux de bonnes réponses minimum à obtenir : 80 %
- Evaluation de la formation par les apprenants via un questionnaire d'évaluation directement via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur www.plateformef.com

Matériel nécessaire

Ordinateur ou tablette avec une connexion internet
Navigateur préconisé : Chrome

