



SOCIAL SELLING

Dernière mise à jour le 20/06/2023.

OBJECTIF

Développer des compétences en Social Selling pour générer des leads, interagir avec les clients et renforcer sa marque personnelle.

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Créer et optimiser un profil professionnel attractif sur les réseaux sociaux.
- Développer et animer un réseau professionnel pour accroître sa visibilité.
- Identifier et exploiter des opportunités d'affaires grâce à la veille et la prospection.
- Entretenir et fidéliser les relations clients en interagissant efficacement sur les réseaux sociaux.
- Analyser les résultats et ajuster sa stratégie de Social Selling en fonction des tendances et des retours.

PUBLIC CONCERNÉ

Professionnels de la vente, du marketing et de la relation client cherchant à optimiser leur présence en ligne.

MODALITÉS D'ACCÈS

Sur inscription ou demande de devis, réalisation sous 2 à 4 semaines.

MODALITÉS DE DÉROULEMENT DE L'ACTION DE FORMATION

Formation individuelle ou en groupe dans vos locaux ou à distance en visio-conférence.

Tarif

[NOUS CONSULTER](#)

Réf.

PRO-000046

Contact

0750031226
contact@formaestro.fr
www.formaestro.fr

PRÉ-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Si vous êtes en situation de handicap, merci de bien vouloir nous contacter au préalable afin que nous puissions définir ensemble les modalités nous permettant de vous former dans les meilleures conditions.

MÉTHODES ET MOYENS MOBILISÉS

Alternance d'apports théoriques et mises en situation pratiques.



Niveau

Sans niveau de qualification



Modalité

Présentiel



Effectif par session

1 mini > 10 maxi



Durée

14 heures / 2 jour(s)



PROGRAMME

Introduction au Social Selling

- Les enjeux du Social Selling pour les entreprises et les individus
- Les principaux réseaux sociaux pour le Social Selling (LinkedIn, Twitter, Facebook, Instagram, etc.)

Créer et optimiser votre profil professionnel

- Les éléments clés d'un profil professionnel attractif
- Comment optimiser votre profil pour les moteurs de recherche
- Création d'un portfolio en ligne pour présenter vos compétences et réalisations

Construire et animer votre réseau professionnel

- Techniques pour développer et entretenir votre réseau
- Les règles de l'engagement sur les réseaux sociaux
- Comment créer du contenu pertinent et engageant pour votre audience
- Utiliser les groupes et les forums pour échanger avec votre communauté

Générer des leads et identifier des opportunités d'affaires

- Les indicateurs clés de performance (KPI) pour mesurer l'efficacité de votre Social Selling
- Les outils de veille et de curation pour identifier des prospects et des opportunités
- Les techniques de prospection et d'approche des clients sur les réseaux sociaux

Interagir et fidéliser vos clients

- Les meilleures pratiques pour entretenir des relations clients sur les réseaux sociaux
- Gestion des commentaires et des avis clients
- Utiliser le Social Selling pour améliorer votre service client et fidéliser votre clientèle

Analyser et optimiser votre stratégie de Social Selling

- Les outils d'analyse et de reporting pour mesurer les résultats de votre Social Selling
- Comment ajuster votre stratégie en fonction des retours et des tendances
- Les évolutions du Social Selling et les tendances à venir



INTERVENANT(S)

Formateur consultant expert dans son domaine.

ÉVALUATION

Auto-évaluation et/ou QCM pour évaluation des connaissances avant entrée en formation et évaluation des acquis en cours ou en fin de formation.

ATTRIBUTION FINALE

Attestation des acquis / Certificat de Réalisation