Social Selling et Linkedin en B2B

Description

Les réseaux sociaux et l'omniprésence des data ont complètement modifié les méthodes d'achat de produits et services. Nous nous trouvons actuellement dans l'ère du social selling où l'art d'attirer un client a lieu en ligne bien avant de conclure une affaire. Pourtant, la seule présence sur les réseaux sociaux est largement insuffisante pour obtenir un impact sur les ventes. Ce sont les actions posées par le commercial qui transformeront l'engagement de certains en chiffre d'affaires. Cette formation vous donnera les clés pour augmenter votre visibilité et booster vos ventes avec LinkedIn.

Contenu du cours

- Module 1 : Objectifs et plan en social selling
- Module 2 : Les Personas et les clients cibles
- Module 3 : Un profil LinkedIn pour se vendre
- Module 4 : Établir des relations et créer un réseau
- Module 5 : Trouver les bonnes personnes
- Module 6 : Partager du contenu et interagir
- Module 7 : Prospection digitale, les étapes clés

Documentation

- Support de cours numérique inclus

Profils des participants

- Toute personne amenée à avoir une activité en lien avec la vente B2B
- Toute personne souhaitant développer une démarche commerciale en s'appuyant sur les réseaux sociaux et donc la vente sociale

Connaissances Préalables

- Pas de prérequis

Objectifs

- Comprendre les principes de la vente sociale avec LinkedIn
- Developper un profil pour vendre
- Utiliser les techniques d'un réseautage efficient
- Utiliser le Growth Hacking pour développer son réseau
- Définir les différents niveaux de maturité de la prospection digitale
- Appliquer les mécanismes de la vente digitale pour poser les bonnes actions
- Réaliser des recherches avancées (opérateurs booléens)
- Préparer une visite en face à face à l'issue d'une démarche de Social Selling
- Exploiter des trucs et astuces pour booster LinkedIn

Niveau
Fondamental
Prix de l'inscription en Présentiel (CHF)
700
Prix de l'inscription en Virtuel (CHF)

© Copyright ITTA – Tous les contenus sont protégés par le droit d'auteur.

650
Durée (Nombre de Jours)
1
Reference
DM-SO

© Copyright ITTA – Tous les contenus sont protégés par le droit d’auteur.