



## **SOCIAL SELLING : A LA QUÊTE DE NOUVEAUX CLIENTS**

Le social selling est un outil clé pour cibler des prospects, améliorer la visibilité de l'entreprise et collecter des données qualifiées. Il permet également d'entrer en contact avec des clients potentiels et d'offrir des solutions personnalisées, renforçant ainsi l'efficacité commerciale et la réputation professionnelle.

Intermédiaire   Présentiel   À distance   3 jours

Prix : € HT

### **LES OBJECTIFS DE LA FORMATION**

- Maîtriser les techniques de ciblage et de prospection sur les réseaux sociaux
- Utiliser les réseaux sociaux pour développer leur réseau professionnel et leur visibilité
- Engager des conversations avec les prospects et clients potentiels de manière pertinente et personnalisée
- Créer du contenu de qualité pour renforcer leur crédibilité et leur expertise
- Utiliser des outils de mesure pour évaluer l'efficacité de leur stratégie de social selling et l'adapter en conséquence.

### **À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?**

Pour qui :

- Tout public

Prérequis :

- Aucun

### **PROGRAMME**

Contenu (progression pédagogique) :

#### 1. Evoluer sa méthode commerciale

- Comparer les avantages du social selling par rapport au cold calling
- Apprendre les méthodes et pratiques d'audit social
- Créer de la valeur et améliorer les relations avec les prospects et clients grâce au social selling
- Organiser et encadrer l'utilisation des médias sociaux au sein de l'entreprise
- Mesurer l'efficacité de sa stratégie de social selling et l'adapter en conséquence

#### 2. Optimiser ses médias sociaux (SMO)

- Définir sa stratégie social media

- Augmenter les touchpoints avec vos leads
- Accroître sa marque employeur et son e-réputation
- Comprendre la méthodologie inbound sales et savoir comment moderniser sa prospection.

### 3. Créer des contenus attractifs qui font vendre en B to B

- Apprendre à utiliser des outils pour créer des contenus commerciaux
- Initier des conversations prometteuses avec les prospects
- Créer de l'engagement et du contenu généré par l'utilisateur
- Appliquer les principes de la méthode PEAC pour une meilleure efficacité en social selling
- Mettre en place une routine efficace en social selling et utiliser un calendrier éditorial.

### 4. Le potentiel des réseaux professionnels

- Utiliser le principe de réciprocité sur les réseaux sociaux tels que Shapr, Instagram et Twitter
- Apprendre des tactiques concrètes pour prospecter efficacement sur LinkedIn
- Maîtriser les fondamentaux du social selling, y compris la règle des 5 P
- Rejoindre et animer des groupes de discussion pertinents pour cibler sa clientèle
- Élargir son réseau international en utilisant les réseaux sociaux clés Savoir proposer une offre irrésistible pour attirer l'attention des prospects
- Maintenir une cohérence cross-canal pour maximiser l'efficacité de sa stratégie de social selling