

# Intégrez les réseaux sociaux à votre prospection pour booster vos ventes !

1 jour (7H)  
Ajouté le 15/06/2022 - Modifié le 06/04/2023

**A partir de 1450€**

Formation « SOCIAL SELLING » en B2B

## Objectifs

- Améliorer et optimiser son « personal branding »
- Accélérer la visibilité de l'entreprise et en améliorer l'image de marque
- Structurer une prise de parole commerciale pour faciliter la prospection et booster les ventes

## Compétences visées

- Définir et d'optimiser sa stratégie de « personal branding »
- Accélérer la visibilité de son entreprise en publiant des contenus engageants
- Booster ses ventes grâce à une prospection sociale pro-active
- Mesurer la performance en utilisant des outils de community management

## Public

Directions, commerciaux, collaborateurs RH, communication, marketing, achat... Plus généralement les collaborateurs souhaitant développer leur business BtoB et optimiser leur image sur les réseaux sociaux professionnels.

**Prérequis** : Aucun pré-requis Une analyse du besoin, réalisée en amont de la formation par notre conseiller et notre formateur expert, permettra d'adapter le contenu et la durée à vos attentes et à votre contexte.

**Accessibilité** : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap : un référent handicap étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation. Pour plus d'informations : rendez-vous sur notre page centre de formation.

**Délais d'accès** : L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode financement.

## Programme

### Environnement BtoB : l'inbound marketing

- Enjeux et environnement social

# Intégrez les réseaux sociaux à votre prospection pour booster vos ventes !

- Enjeux du Social Selling et de l'E-réputation

## Les différences et complémentarités entre les réseaux







- LinkedIn : Le réseau professionnel : atouts, fonctionnalités, leviers de visibilité, précautions
- Twitter : le réseau conversationnel : atouts, fonctionnalités, leviers de visibilité, précautions

## Construire le plan d'action Social Selling de l'entreprise, du collaborateur (cible, ligne éditoriale, prise de parole, prise de contact directe...)

### Les leviers de performance

- Veille du marché, de ses clients et prospects, de la concurrence
- Outils pour gagner du temps
- Mise en place d'une routine de prospection
- Utilisation des outils de community management
- Stratégie d'ambassadeurs

## Dates & lieux

-  Formation sur mesure : nous contacter
-  Angers
-  Formation sur mesure : nous contacter
-  Cholet
-  Formation sur mesure : nous contacter
-  Saumur

## Les points forts

Une offre riche et diversifiée de plus de 400 formations sur des thématiques très ciblées. Une équipe à votre écoute pour vous accompagner dans la réalisation de vos projets formation !

Retrouvez tous nos indicateurs de satisfaction et de performance sur notre [page centre de formation](#).

Possibilité de mettre en place un accompagnement post formation sous la forme d'un suivi personnalisé et récurrent par le formateur

# Intégrez les réseaux sociaux à votre prospection pour booster vos ventes !

durant les mois suivants la formation

## Modalités pédagogiques

Apports théoriques appuyés par des études de cas, des mises en situation et explications imagées.  
Réalisation d'exercices et de simulations avec débriefing

**Équipe pédagogique** : Les formateurs CCI FORMATION sont sélectionnés en cohérence avec les méthodes pédagogiques que nous encourageons. Ils sont référencés sur la base de leur expertise dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles. Nos formateurs experts ont une forte expérience client et maîtrisent parfaitement les thématiques du webmarketing

**Méthodes** : Les CCI des Pays de la Loire vous accueillent en proximité dans leurs établissements de formation. Nos équipements, conçus pour répondre à l'ensemble des thématiques de formation proposées, offrent un cadre d'apprentissage agréable, performant et stimulant. Découvrez sur nos pages centres de formation, la présentation détaillée de nos infrastructures.&nbsp;

## Validation/Certification

Un positionnement est réalisé en début de formation. A l'issue de la formation, les acquis de connaissances du participant seront évalués au regard des objectifs de la formation (QCM - quizz - mise en situation ...).