



## VENDRE VIA LES RESEAUX SOCIAUX (SOCIAL SELLING)

**Objectifs :** Découvrir les différents réseaux sociaux et repérer les plus pertinents. Savoir communiquer sur les réseaux sociaux. Savoir prospecter et optimiser sa visibilité commerciale sur les réseaux sociaux pour mieux vendre

**Durée :**  
14 heures

**Public & Pré-requis :**

Toute personne souhaitant intégrer du marketing dans ses pratiques professionnelles  
Aucun prérequis

**Modalités pédagogiques :**

Méthode interactive.  
Exercices d'application

**Modalités de suivi :**

Attestation de fin de Formation.  
Evaluation.

**Profil formateur :**

2 à 3 ans d'expérience mini dans le domaine. Et professionnels en poste dans le domaine enseigné

### 1. L'E-Client au cœur de votre stratégie

- Comprendre le parcours d'achat du consommateur connecté en France.
- La recherche de nouveaux produits.
- Les nouvelles façons d'acheter et les attentes de l'e-client
- Les typologies de comportement des internautes

### 2. Promouvoir son offre via les réseaux sociaux

- Les différents réseaux sociaux (Facebook, Instagram, Pinterest,...), leurs cibles, leurs utilités.
- Travailler sa marque personnelle.
- Insérer des liens adaptés pour booster ses ventes
- Mener une opération de marketing viral.
- Identifier les influenceurs sur les réseaux sociaux
- Produire des contenus au service de votre positionnement, communiquer efficacement

### 3- initiation à l'outbound selling pour optimiser sa prospection

- Apports du digital et du big data.
- Détecter ses buyers persona pour les convertir en client potentiel
- Solutions de veille automatisée.
- Evaluer les prospects par l'approche scoring.

### 4. Mettre en place un plan d'action et mesurer les résultats

- Définir un plan d'action et assurer son suivi
- Mettre en place des KPI
- Créer un tableau de bord pour mesurer la performance de ses actions.

### 5. Construire son plan d'action

- Mettre en place un plan d'action en fonction de ses moyens et de ses objectifs.