Social selling

Format :
Présentiel et/ou Distanciel

Durée :
3 jours / 21 h

Référence :
COM-SOC-1629

Public :
Business Developer, Managers, Commerciaux, Assistants commerciaux...

Personnes en situation de handicap :
Vous êtes en situation de handicap et vous souhaitez faire une formation ?
Merci de bien vouloir nous contacter en amont afin d'étudier ensemble vos besoins et les solutions les plus adaptées.

Objectifs de développement des compétences :
Etre capable de :
Comprendre pourquoi la prospection LinkedIn est devenue incontournable.
Concevoir les bases d'une prospection LinkedIn efficace .
Construire et développer son Personal Branding.
Organiser sa prospection sur LinkedIn.
Mettre en place sa stratégie "inbound sales" Générer des contacts commerciaux en partageant du contenu ciblé à destination de ses prospects.

Compétences développées :
Augmenter le volume et la qualité des contacts.
Faire disparaître les freins d'une prospection plus classique et intrusive.

Pré-requis :
Aucun

Méthodes Pédagogiques mobilisées :
Les prestations de formation sont assurées par des formateurs professionnels qui utilisent des moyens pédagogiques adaptés.
Dans le cadre de session intra entreprise, possibilité de travailler sur vos projets afin de répondre à vos besoins spécifiques. Supports de cours pédagogiques imprimés et/ou numérisés.

Répartition du temps (environ) :
Théorique 45%, Pratique 55%

Modalités d'évaluation :

1 - Questionnaire d'évaluation à chaud rempli par le stagiaire en fin de formation.
2 - Questionnaire d'évaluation à froid de la mise en oeuvre des compétences, rempli par le stagiaire environ 6 mois après la fin de formation.

Moyens techniques mobilisés :

En présentiel :
- Salle(s) de cours équipée(s) des moyens audiovisuels (vidéoprojecteur + écran) avec le matériel adapté à la formation. Pour cette formation, un ordinateur par stagiaire est nécessaire équipé du logiciel. Nous pouvons le fournir au besoin sur simple demande.
- Supports de cours pédagogiques imprimés et/ou numérisés.

A distance ou en formation mixte :
- Un ordinateur pour chaque stagiaire équipé d'une webcam, d'un micro, d'une connexion haut débit, du logiciel objet de la formation et ayant un outil de visio-conférence installé en amont.
- Support de cours numérique fourni par nos soins.

Assistance technique et pédagogique :

En présentiel : Assistance technique et pédagogique assurée par nos formateurs.

A distance ou en formation mixte :
L'assistance technique est assurée par nos équipes par mail ou par téléphone au 05 24 61 30 79.
Nos formateurs assurent l'assistance pédagogique en mode synchrone durant les face à face à distance.

NB :

La formation peut se faire en 2 jours (14 heures) selon le niveau des bénéficiaires.

Modalité et délai d'accès à la formation :

Sur inscription.
UNIVERS FORMATION s'engage à prendre en charge votre demande sous un délai de 48h et à proposer des dates d'entrée en formation sous un délai de 15 jours, en fonction de vos disponibilités et de celles du formateur pressenti.
Votre rapidité de réponse sur toutes les questions administratives et questionnaires de positionnement permettra d'accélérer le démarrage de votre formation.

Tarif :

Nous contacter pour devis personnalisés.

Programme de la formation

1. Les raisons du succès

Comment LinkedIn s'est imposé comme le réseau professionnel n°1 en France
Les changements profonds du processus commercial
De l'inbound marketing à l'inbound sales
Définir ses Persona
Evaluer son rapport au réseau sociaux en général et LinkedIn en particulier

2. Personal Branding - Construire un profil valorisant

Création du profil, photo, résumé
Mettre ses contenus à jour, diplômes, expériences professionnelles, réalisations, compétences
Demander des recommandations

3.Développer son réseau - multiplier les contacts

Les mises en relation : la force du réseau
Connaitre les niveaux de contact LinkedIn (Niveau 1 à 3)
Les différentes approches de la prise de contact
Devenir acteur : animer son réseau
Rédiger un message de prise de contact adapté

4.Récolter - animer, engager ses contacts, prendre des rendez vous

Créer un plan de contenu qui intéresse vos cibles (sujets)
Prévoir et anticiper la production de contenu (où et comment trouver les contenus adaptés)
Engager ses contacts et prendre rendez-vous : les outils qui stimulent des retours positifs

Nous contacter :

UNIVERS FORMATION : 05 24 61 30 79

Version mise à jour le 11/04/2023