Réseaux sociaux professionnel - La performance commerciale à l'ère du digital et du coaching

Format :
Présentiel et/ou Distanciel

Durée :
3 jours / 21 h

Référence :
COM-RES-0242

Public :
Les professionnels souhaitant dynamiser leur visibilité sur Internet.

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 :
Apprendre à s'appuyer sur les réseaux sociaux professionnels pour se donner plus de visibilité, développer l'audience de son entreprise et dynamiser ses actions commerciales.
Comprendre les enjeux de la prospection LinkedIn.
Concevoir les bases d'une prospection LinkedIn efficace.
Construire 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 :
Avoir une utilisation professionnelle quotidienne d'Internet et connaissance de la visioconférence si formation en distanciel.

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 :

Questionnaire d'auto-positionnement:
Un questionnaire d'auto-positionnement est adressé aux stagiaires en amont de la formation afin de l'adapter aux besoins et attentes des participants.

Évaluation à chaud par le biais de travaux pratiques.

- Exercices, tests d'évaluations (QUIZZ ou QCM ...).

Moyens techniques mobilisés :

Salle(s) de cours équipée(s) des moyens audiovisuels avec le matériel adapté à la formation (si besoin, ordinateur par stagiaire).

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

LinkedIn : le réseau professionnel n°1 en France

Les changements profonds du processus commercial De l'inbound marketing à l'inbound sales

Définir ses Personas

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 contenus engageants

Prévoir et anticiper la production de contenus (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 26/10/2023