

Prospecter avec les réseaux sociaux

3 jours - 21 heures

Code formation : ADHCML0462



adhara.fr

Objectifs

Définir et intégrer sa stratégie de communication commerciale avec les réseaux sociaux. Appliquer les méthodes de prospection efficaces au travers ces réseaux et développer son activité grâce aux réseaux sociaux numériques.

Participants

Dirigeant, responsable commercial ou tout professionnel chargé de la relation commerciale en entreprise désirant développer ses techniques de vente, son portefeuille client et le volume de son chiffre d'affaires.

Prérequis

Une première expérience commerciale permettra la bonne assimilation des concepts abordés.

Pédagogie

La pédagogie est basée sur le principe de la dynamique de groupe avec alternance d'apports théoriques, de phases de réflexion collectives et individuelles, d'exercices, d'études de cas et de mises en situations observées. Formation / Action participative et interactive : les participants sont acteurs de leur formation notamment lors des mises en situation car ils s'appuient sur leurs connaissances, les expériences et mettront en œuvre les nouveaux outils présentés au cours de la session.

Remarques

-

Certification

Profil de l'intervenant

Consultant-formateur expert. Suivi des compétences techniques et pédagogiques assuré par nos services.

Moyens techniques

Encadrement complet des stagiaires durant la formation. Espace d'accueil, configuration technique des salles et matériel pédagogique dédié pour les formations en centre. Remise d'une documentation pédagogique papier ou numérique à échéance de la formation.

Méthodes d'évaluation des acquis

Un contact téléphonique est systématiquement établi avec le stagiaire ou la personne chargée de son inscription afin de définir le positionnement. Si besoin, un questionnaire est adressé pour valider les prérequis en correspondance et obtenir toute précision nécessaire permettant l'adaptation de l'action. Durant la formation, des exercices individuels et collectifs sont proposés pour évaluer et valider les acquis du stagiaire. La feuille d'émargement signée par demi-journée ainsi que l'évaluation des acquis sont adressées avec la facture.

Programme

Prospecter avec les réseaux sociaux

3 jours - 21 heures

Code formation : ADHCML0462



adhara.fr

Les réseaux sociaux

Chiffres clés et les tendances

Panorama des réseaux existants (Facebook, X (ex Twitter), LinkedIn, Pinterest, Instagram, Snapchat, Tiktok, Twitch...)

Forces et limites des différents réseaux

Ciblage des canaux les plus adaptés à la stratégie commerciale

Définir sa stratégie commerciale

Définir les objectifs commerciaux à atteindre

Cibler ses prospects de manière pertinente

Cadrer l'utilisation des réseaux sociaux dans sa stratégie commerciale globale

Mettre en valeur son entreprise dans ses présentations

Maîtriser son identité numérique

Rendre sa présentation attractive dès la création de son compte : expressions pertinentes, photos, accroche...

Usages et codes pour communiquer efficacement sur ces réseaux

Techniques de communication sur les réseaux sociaux

Chercher et analyser les informations utiles sur ses prospects

Adapter sa communication selon la spécificité de sa cible

Être identifié comme expert pour convaincre

Diffuser ses informations sur les réseaux de manière pertinente et fidéliser sa communauté

Favoriser le lien entre l'entreprise et l'utilisateur en apportant des réponses aux commentaires postés

Organiser votre communication quotidienne sur les réseaux sociaux

Adopter une organisation de son travail efficace avec ces nouveaux outils

Éviter les pièges pour ne pas perdre de temps inutilement

Gérer son e-réputation

Organiser votre communication quotidienne sur les réseaux sociaux

Adopter une organisation de son travail efficace avec ces nouveaux outils

Éviter les pièges pour ne pas perdre de temps inutilement

Gérer son e-réputation

Réaliser une présentation impactante pour son réseau avec Canva

- Présentation de l'interface

Le choix du modèle

Importation de photos et de vidéos

Création de texte, utilisation d'éléments...

Modification d'image (arrière-plan, contraste, ...)

Atelier : Création d'un montage vidéo simple

Développer et concrétiser sa prospection

Cibler et organiser ses contacts sortants (via messagerie du réseau social, appel direct...)

Gérer et transformer les leads qualifiés en client actif

Prospecter avec les réseaux sociaux

3 jours - 21 heures

Code formation : ADHCML0462



adhara.fr

Mesure de l'efficacité commerciale

Les indicateurs clés de performance (KPI) de sa stratégie de communication numérique
Importance du suivi et mesure des effets sur le parcours commercial