

# Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux



3 jours - 22 heures

Code formation : ADHCML0814

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.

## Ouverture vers l'Intelligence Artificielle

Le formateur présentera, lorsque pertinent, des applications de l'IA pour enrichir la communication, faciliter l'organisation ou soutenir la prise de décision. Ces apports permettront d'illustrer de nouvelles pratiques tout en sensibilisant aux bonnes règles d'utilisation responsable (sécurité, fiabilité des résultats, respect des données).

## Programme

### 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

### 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

### 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

# Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux

3 jours - 22 heures

Code formation : ADHCML0814



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

## Remarques

Un Entretien avec un conseiller pédagogique permet la vérification des prérequis à l'entrée en formation.

## 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.

## Public Visé

Collaborateurs - Développer ses compétences, s'affirmer comme expert dans son domaine, sécuriser son parcours professionnel ;  
Entreprises ou organisations - Accélérer les évolutions de carrière des collaborateurs, augmenter l'efficacité et l'employabilité des équipes... ;  
Demandeur d'emploi - Développer son employabilité, favoriser sa transition professionnelle...

## Certification

Formation éligible au CPF - Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux

La certification Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux est propriété de l'Organisme Certificateur ALTERNATIVE DIGITALE et est enregistrée au numéro RS6372 auprès de France Compétence. adhara France est référencé par ALTERNATIVE DIGITALE depuis le 18 juillet 2023

## Modalités de passage de la certification

Exercices pratiques en ligne sur le développement d'une activité commerciale par les réseaux sociaux.<br />  
Exercices pratiques en ligne sur les différentes solutions d'applications et de réseaux sociaux sur le marché.<br />  
Exercices pratiques en ligne sur la création de compte entreprise.<br />  
Exercices pratiques en ligne sur la publication de contenus sur les réseaux sociaux.<br />  
Exercices pratiques en ligne sur l'élaboration de contenus à destination des réseaux sociaux.<br />  
Exercices pratiques en ligne sur la conception de vidéos promotionnelles à destination des réseaux sociaux.<br />  
Exercices pratiques en ligne sur le suivi d'une stratégie de développement commerciale d'une activité par l'utilisation des réseaux sociaux.<br />  
Evaluation en ligne portant sur les connaissances en lien avec le développement de l'activité commerciale d'une entreprise par l'utilisation des réseaux sociaux.

## Référentiel de certification

Lien vers le référentiel de 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.

## Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux

3 jours - 22 heures

Code formation : ADHCML0814



[adhara.fr](http://adhara.fr)

### Méthodes d'évaluation des acquis

Exercices individuels et collectifs durant la formation. La feuille d'émargement signée par demi-journée ainsi que l'évaluation des acquis de fin de stage sont adressées avec la facture.