

#### ► Objectifs pédagogiques

- Comprendre les principes du social selling qui sont contre intuitifs par rapport à une démarche de prospection classique
- Découvrir les principales étapes pour mettre en oeuvre une démarche de social selling dans votre entreprise
- Connaître les principaux outils pour animer votre démarche de social selling
- Focus sur le réseau social LINKEDIN incontournable dans le BtoB

#### ►► Programme

**Introduction :** Les principes de la démarche de Social Selling pour une entreprise sur un marché BtoB, enjeux et intérêts.

#### **La démarche de Social Selling en BtoB**

- Objectifs du Social Selling : Attirer des prospects qualifiés
- Mécanisme du Social Selling, le client au centre du processus
- Evolution du parcours d'achat et leviers du Social Selling

#### **Les étapes pour mettre en oeuvre une démarche de Social Selling**

- Définir son client cible
- Définir sa ligne éditoriale et les contenus
- Choisir ses vecteurs de communication
- Construire l'équipe Social Selling dans l'entreprise
- Construire sa marque personnelles
- Les pièges à éviter

#### **Découvrir les outils du Social Selling :**

- Les réseaux sociaux
  - Blog
  - Tunnel d'engagement
- Un focus particulier sur le réseau social LinkedIn
- Construire un profil optimisé
  - Entretenir sa présence sur LinkedIn

**Conclusion :** Définir sa feuille de route pour la mise en oeuvre d'une démarche de Social Selling dans votre entreprise

#### ►► Informations pratiques

**Durée :** 7h

**Tarif :** 850 € HT/par personne.

**Accès :** Réservation en ligne, par e-mail ou par téléphone.

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap (à préciser lors de l'inscription).

**Méthodologie :** Cours et démo pratiques (support fourni).

**Modalité d'évaluation :** Évaluation par e-questionnaire et en continue en direct du cours, mises en pratique notées.

#### Public visé

Entreprise de toute taille, commerciaux, Direction, Marketing

#### Pré-requis

Aucun

#### Intervenant

Matthieu BOURGAIN, formateur en innovation et digitalisation des entreprises

#### Contacts :

- **Responsable pédagogique :**

Méridith REVOL

meredith.revol@melior-formation.fr

- **Organisme de formation :**

contact@melior-formation.fr

06 85 45 94 96