

► 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

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