

# Prospecter avec les réseaux sociaux

-Référence: **CV-67**

-Durée: **1 Jours (7 Heures)**

## Les objectifs de la formation

- Adapter sa stratégie de prospection commerciale aux réseaux sociaux
- 
- Cultiver son personal branding commercial
- 
- Communiquer avec ses prospects de manière claire et efficace
- 

## A qui s'adresse cette formation ?

### POUR QUI :

- Commercial, ingénieur commercial, manager commercial. Toute personne qui voudrait utiliser les réseaux sociaux pour booster sa prospection.

### PRÉREQUIS :

- Aucun.

## Programme

- **Définir des objectifs de réseautage en accord avec sa stratégie de prospection commerciale**
  - Action : Diagnostiquez vos besoins et identifiez le ou les réseaux à privilégier.
- **Repérer les points clés d'un profil attractif et différenciant**
  - Action : Construisez ou optimisez votre profil sur votre réseau cible
- **Utiliser l'approche directe pour entrer en contact avec ses prospects cibles**
  - Action : Entrez en contact directement ou via une recommandation.
- **Utiliser l'approche indirecte pour se faire repérer par ses prospects cibles**
  - Action : Publiez sur les réseaux pour développer votre notoriété et votre expertise.



(+212) 5 22 27 99 01



(+212) 6 60 10 42 56



Contact@skills-group.com

Nous sommes à votre disposition :  
De Lun - Ven 09h00-18h00 et Sam 09H00 – 13H00

Angle bd Abdelmoumen et rue Soumaya, Résidence Shehrazade 3, 7ème étage N° 30  
Casablanca 20340, Maroc