

Social selling

-Référence: **CV-66**

-Durée: **2 Jours (14 Heures)**

Les objectifs de la formation

- Connaître et utiliser les différents media sociaux
-
- Développer sa légitimité sur le web
-
- Identifier et contacter des leads
-
- Optimiser le processus commercial digital
-

A qui s'adresse cette formation ?

POUR QUI :

- Commercial, ingénieur commercial, attaché commercial, responsable grands comptes. Directeur Commercial, Chef des Ventes souhaitant optimiser l'approche commerciale de ses équipes grâce au digital. Marketeur, web-marketeur souhaitant optimiser la collaboration marketing-ventes au service de l'efficacité commerciale.

PRÉREQUIS :

- Aucun.

Programme

- **En amont du présentiel**
 - Un autodiagnostic.
 - Un premier outil pratique.
- **La prospection commerciale dans un monde digital L'évolution des comportements des acheteurs**
 - BtoB.
 - Le rôle de l'expérience digitale dans le parcours d'achat.
 - La transformation digitale des forces commerciales.
- **Les nouveaux gestes du social selling**
 - Optimiser son profil sur LinkedIn et Twitter.

- Repérer les influenceurs.
- Travailler sa marque personnelle.
- Adopter la 'networker attitude'.
- **Définir une stratégie de contenus : l'inbound selling Quelle stratégie de contenu ?**
 - Diffuser du contenu pour se faire reconnaître.
 - Écouter le marché et partager sa curation de contenu.
- **Détecter des opportunités commerciales et des leads Approcher les prospects via les réseaux. Élargir sa base prospects en tenant compte de critères précis.**
 - Trouver aisément les prospects.
 - Détecter des leads à partir de son site web.
- **Optimiser sa prospection : l'outbound selling L'outbound selling : les apports du digital et du big data.**
 - Les solutions de veille automatisée.
 - Les solutions de ciblage de prospects.
- **Fluidifier et accélérer le processus commercial**
 - Automatiser le suivi commercial : du lead au closing de la vente.
 - Choisir le CRM approprié.
 - Parler digital à ses prospects: webinaires, chat BtoB,...
- **Après le présentiel, mise en œuvre en situation de travail**
 - Des conseils toutes les semaines pour appliquer votre plan d'actions.



(+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