



2
Jours

Développer ses ventes grâce aux réseaux sociaux

dans **COMMERCIAL - TECHNIQUES DE PROSPECTION** / Réf : CIAL-PROS-04

Objectifs de la formation

- Appliquer les premières actions pour développer ses ventes sur les Médias Sociaux
- Sélectionner le ou les Médias Sociaux utiles en fonction de son activité, de ses clients et de ses préférences
- Développer le bouche-à-oreille positif des clients sur Internet

Programme de la formation

A l'issue de la formation, les participants seront préparés à :

Jour 1 - Matin

1. Identifier les leviers de vente actionnables via les Médias Sociaux

- Comprendre le rôle des Médias Sociaux aux différentes étapes de l'entonnoir de vente
- Évaluer l'impact de votre réputation numérique sur votre capacité à convaincre et vendre

2. Choisir les bonnes stratégies de fidélisation

- Comprendre en quoi les Médias Sociaux vous aident à entretenir la relation avec vos clients
- Identifier le ou les Médias Sociaux où sont vos clients
- Choisir les tactiques que vous souhaitez adopter

Jour 1 - Après-midi

3. Développer un bouche-à-oreille positif



- Connaître les meilleures tactiques pour demander à vos clients satisfaits de vous recommander sur les Médias Sociaux
- Encourager le client à jouer le rôle d'ambassadeur pour son entreprise

Jour 2 - Matin

4. Gérer la conquête de nouveaux clients via les Médias Sociaux

- Mettre en place une stratégie de veille pour identifier des prospects
- Aborder des prospects sans les importuner : règles clés et erreurs à éviter
- Identifier l'intérêt et les limites des campagnes publicitaires sur les Médias Sociaux

5. Utiliser les Médias Sociaux pour cultiver efficacement la relation avec vos clients

- Maintenir la relation et continuer à informer vos clients pour les fidéliser
- Adopter les bonnes tactiques pour gagner en efficacité

Jour 2 - Après-midi

6. Définir son Plan d'Actions Commerciales sur les Médias Sociaux

- Sélectionner le ou les médias utiles
- Identifier vos cibles prioritaires en conquête et fidélisation
- Définir les actions à entreprendre à 1 mois et à 3 mois
- Mesurer vos actions, choisir les KPI utiles

Pré-requis

Aucune connaissance préalable n'est requise pour suivre cette formation

Public cible

Chef de projet commercial, attaché technico-commercial, responsable commercial



Pédagogie

Méthodes pédagogiques

- Notre pédagogie est adaptée aux participants et aux spécificités de leur métier. Le stagiaire, au centre du processus d'apprentissage, pourra interagir avec le formateur et les autres participants en faisant part de ses expériences.
- La pédagogie que nous mettons en avant favorise l'assimilation par des outils variés, tels que le jeu pédagogique ou la mise en situation. Véritables leviers de motivation, ces outils interviennent en complément des savoirs transmis directement par le formateur, et permettent à ce dernier de s'inscrire dans une démarche de facilitateur et d'intermédiaire dans l'apprentissage.

Modalités d'évaluation

- Les acquis des participants seront mesurés tout au long de la session de formation.
- Une attestation de fin de formation reprendra l'ensemble des objectifs pédagogiques de la formation et sanctionnera l'acquisition des savoirs du participant.

