Le SOCIAL SELLING - Développer ses ventes via les réseaux sociaux

Domaine : Achats / Ventes

Réf. : 1870AV

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Etre capable de comprendre les évolutions du web, les impacts des réseaux sociaux sur l'entreprise, construire son développement commercial 2.0

PRÉ-REQUIS

Maîtrise de l'ordinateur et utilisation du web

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Moyens pédagogiques : Alternance entre théorie et exercices pratiques. Un support de cours adapté remis à chaque participant. Salle de cours équipée / connexion internet / matériels de projection / Tableaux / Paper Board.

Modalités d'évaluation : Evaluation au fur et à mesure des exercices pratiques / Questionnaire de satisfaction / Attestation de stage / Evaluation sommative par le formateur sur 5 questions.

Formation en présentiel : A l'aide de l'application EDUSIGN, les stagiaires ont un accès afin d'émarger pendant la formation et de répondre à une opinion qualité lors de la fin de la formation.

Formation en distanciel : A l'aide d'un logiciel, les stagiaires interagissent entre eux et avec le formateur / Accès à l'environnement d'apprentissage (supports,...)et aux preuves de suivi (émargements, évaluation,opinion qualité...) via la plateforme Edusign / Convocation avec lien de connexion.

CONTENU ET MÉTHODES MOBILISÉES

COMPRENDRE LES EVOLUTIONS DU WEB

LES IMPACTS SUR L'ENTREPRISE

- Banalisation des réseaux sociaux dans l'entreprise
- Nouvelles forme de communication au travail
- Emergence de nouveaux usages, de nouvelles habitudes de travail, de nouveaux métiers

PROSPECTER, FIDELISER ET DEVELOPPER SES VENTES SUR LES RESEAUX SOCIAUX (LINKEDIN, VIADEO...)

- Créer une marque et des profils
- Trouver des nouveaux clients
- Développer la confiance
- Passer du virtuel au réel

COMPRENDRE ET MAITRISER LE PROCESSUS ACHAT 2.0

FIXER LES OBJECTIFS ET METTRE EN PLACE UN PLAN D'ACTION 2.0

Fiche mise à jour le 23/08/2024

PUBLIC CONCERNÉ

Managers, commerciaux
L accessibilité à la formation pour les personnes en situation de handicap est étudiée en amont selon les informations fournies.

DURÉE ET DATES

-Durée :
2 journées soit 14 heures

-Délai d'accès :
Réponse par mail dans les 72h.
En inter : inscription à la prochaine session suivant le nombre de places disponibles.
En intra et en individuel : en fonction du planning déterminé par le client.

-Dates des inter-entreprises :
Nous contacter
.En Intra ou Individuel :
Nous contacter

FORMULES ET TARIFS

En inter-entreprises :
586€ HT / Jour / personne

En intra-entreprises :
1164€ HT / Jour / groupe
Groupe de 2 à 4 pers.

1479€ HT / Jour / groupe
Groupe de 5 à 10 pers.

En cours particulier :
Nous consulter

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Présentiel, Distanciel.

BESOIN D'AIDE POUR CHOISIR VOTRE FORMATION ?
02 32 74 56 94 Numéro unique d'appel

NOS CERTIFICATIONS

© FORCE 7 Formation / Conseil / Coaching - Tous droits de reproduction réservés - contact@force7-formation.fr