

Comment vendre efficacement avec les réseaux sociaux ?

Les réseaux sociaux ? Est-ce vraiment intéressant d'y être ? Toutes ces questions, chaque commerçant, artisan ou dirigeant se les est déjà posées au moins une fois. Il est vrai qu'avec plus d'un milliard d'utilisateurs à travers le monde, les réseaux sociaux attirent les convoitises. Mais quelles sont les manières les plus efficaces de vendre par ce média ?



Durée

2 JOURS (14 h) fractionnés en deux sessions
En présentiel



Public visé

Commerciaux, technico-commerciaux, tous les profils commerciaux faisant de la vente en face à face, toute personne placée régulièrement en situation de vente



Modalités d'accès & accessibilité

Délai d'accès : inscription minimum 48 h avant la date de formation inter-entreprise

Accessibles à tous, y compris aux personnes en situation de handicap (voir page 11)



Niveau requis

Aucun



Méthode pédagogique

- Alternance d'apports, d'ateliers, d'études de cas et d'échanges avec les participants
- Formation action : vous êtes "concepteur" et "animateur" pendant la formation, avec le feed-back personnalisé du formateur
- Au fil de vos propres mises en pratique, et de l'observation des autres participants, vous progressez en confiance et en maîtrise



Objectifs

- Mieux connaître et mieux comprendre le fonctionnement du marketing digital
- Comprendre et s'appropriier les stratégies efficaces en marketing digital
- Créer une page Facebook et une campagne de publicité efficaces
- Créer son profil LinkedIn
- Prospecter via les réseaux sociaux et le mailing à froid



Programme

Panorama des réseaux sociaux

- Choisir un réseau social en fonction de son activité
- Adopter une stratégie au profil de l'entreprise
- Mesurer le retour sur investissement

Focus sur Facebook

- A quoi sert une présence sur Facebook
- Créer et utiliser la business page
- Comment augmenter l'engagement et répondre aux critiques

Réaliser une campagne efficace

- Comment générer du trafic qualifié
- Comment générer du lead
- Les types de posts efficaces

Création de votre page et de votre publicité

- Comment créer un compte sur business.facebook.com ?
- Comment créer un compte publicitaire ?
- Comment créer le contenu de la publicité ?
- Comment créer la publicité dans le gestionnaire de publicité ?

Focus sur LinkedIn

- Construire un profil
- Faire vivre son profil

Réaliser une campagne Emailing froid

- Se constituer un fichier de prospects
- Construire un mailing impactant

Les plus :

- Pédagogie active et forte participation du stagiaire
- Une documentation complète, reprenant les principaux contenus de la formation est remise à chacun ainsi qu'un livret reprenant les points clefs pour favoriser la mise en application et les axes d'amélioration



- des techniques du formateur
- L'apprentissage s'effectue dans un cadre ludique (Salle en lumière du jour spacieuse dans un espace propice à des formations réussies - WiFi - Ecran HD tactile - Présentations PowerPoint) les participants fournissent un investissement personnel important (participation, sortie de zone de confort) avec plaisir
- Nombreux échanges avec le participant et apports du formateur

Session de 1 à 8 participants

- Nos formateurs ont une grande expérience terrain

Suivi et évaluation des acquis :

- Sanction de la formation : Attestation de présence et attestation loi ALUR
- Les stagiaires sont évalués tout au long de la formation à travers de nombreux exercices pratiques et mises en situation attestant de l'acquisition du niveau d'autonomie du participant

