

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
Accessibilité aux personnes en situation de handicap: (nous contacter)



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 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 -



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



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 6 participants



Prix

Inter : 840€ht (1008€ttc) par personne

Intra : contactez-nous

- Nos formateurs ont une grande expérience terrain

Suivi et évaluation des acquis :

- Sanction de la formation : Attestation de présence
- 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

