



# Le SOCIAL SELLING - Développer ses ventes via les réseaux sociaux

Domaine : Achats / Ventas

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 ÉVOLUTIONS 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 DÉVELOPPER 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

## PUBLIC CONCERNÉ

Managers, commerciaux

## 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 :**  
559€ HT / Jour / personne

**En intra-entreprises :**  
1109€ HT / Jour / groupe  
Groupe de 2 à 4 pers.

1409€ 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

