

CATALOGUE DE FORMATIONS BTOB – CONSTRUCTION, BATIMENT ET HABITAT
FORMATIONS AUX RESEAUX SOCIAUX
PROGRAMME « AMBASSADEURS » - LINKEDIN

Intitulé de l'action de formation

Coaching accompagnement de l'équipe commerciale aux démarches « ambassadeurs » et « social selling »

Nature de l'action de formation conformément à l'article L.6313-1 CT : **Catégorie 6 - Acquisition, entretien ou perfectionnement des connaissances.**

Programme : **bilan des actions engagées, mise à jour des connaissances sur l'utilisation de LinkedIn à titre professionnel et accompagnement opérationnel aux démarches « ambassadeurs » et « social selling ».**

Coaching accompagnement de l'équipe commerciale aux démarches « ambassadeurs » et « social selling »

Programme

Tour de table retour d'expérience

Présentation des résultats des actions engagées en communication digitale

Analyse des objectifs fixés à chaque participant lors de la précédente session

Présentation des nouvelles fonctionnalités et outils LinkedIn

Travail opérationnel sur la démarche « ambassadeurs » et sur les actions de « social selling »

Outillage

Revue des outils disponibles pour accélérer votre stratégie de Social Selling.

Intégrer le changement culturel induit par les réseaux sociaux professionnels.

Travailler sa marque professionnelle

Maîtriser les outils et réseaux sociaux

Développer son portefeuille de prospects et de clients par le réseautage social.

Prérequis

Avoir une activité professionnelle nécessitant une mise en contact régulière avec des clients et/ou prospects et/ou partenaires – Commercial (e), chargé (e) d'affaires, chef d'entreprise, assistant (e) commercial (e)...

Comprendre les codes de la mise en relation.

Maîtriser les outils informatique et l'internet de manière générale.

Disposer d'une connaissance des réseaux sociaux voire utiliser un compte à des fins professionnelles.