

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

Intitulé de l'action de formation

Coaching accompagnement de l'équipe commerciale à la démarche « 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 : **Utilisation du réseau social LinkedIn pour identifier et prendre contact avec ses cibles, et entretenir le lien avec son réseau.**

Coaching accompagnement de l'équipe commerciale à la démarche « social selling »

Programme

Echange retour d'expérience et objectifs de la formation
Comment LinkedIn doit être utilisé pour préparer un RDV de prospection ?
Les techniques d'identification des cibles et de prises de contact sur LinkedIn
L'entretien du lien avec son réseau
Travail opérationnel 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.