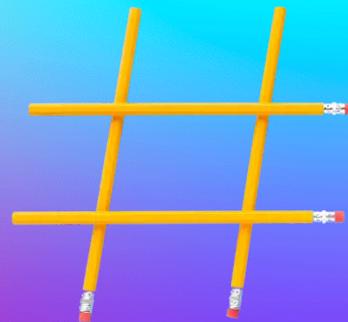


Formation Social selling

Avec cette formation « Social selling », adaptez votre e-posture, du vendeur au facilitateur, et développez votre « Professional Branding » à bon escient.



Avec Skillsday, vos collaborateurs seront capables de :

Appréhender l'outil phare de la prospection digitale : LinkedIn

Adapter sa e-posture, du vendeur au facilitateur

Comprendre et contrôler son « Professional Branding »

Le programme de la formation :

01 Découvrez le social selling

- Commencez par une introduction aux notions et au vocabulaire
- Découvrez la plateforme dédiée et tous ses secrets : LinkedIn
- Familiarisez-vous avec LinkedIn et tirez-en tous les avantages de cette plateforme

02 L'étape obligatoire

- Découvrez tout sur le comportement du consommateur qui évolue et évolue avec lui
- Apprenez comment la vente s'adapte au monde digital et l'évolution des leviers d'acquisition
- Familiarisez-vous avec les 5 bonnes raisons d'être présent sur LinkedIn

03 Une stratégie d'entreprise

- Découvrez une stratégie globale qui implique tous les services
- Apprenez à faire un changement d'état d'esprit en 7 étapes
- Découvrez comment créer ou améliorer votre page entreprise sur LinkedIn
- Familiarisez-vous avec les retours d'expériences d'entreprises ayant mis en place le social selling

04 Bâtir son image numérique

- Faites un zoom sur le « professional branding »
- Découvrez comment faire la création d'un profil impactant – volets statique et dynamique
- Mettez vous en situation : à votre tour de créer ou améliorer votre page entreprise LinkedIn

05 Créer son réseau sur LinkedIn

- Découvrez l'importance du réseau dans votre carrière
- Apprenez les différentes manières de se connecter et d'interagir avec votre réseau
- Familiarisez-vous avec les stratégies de réseaux ouverte ou fermée

06 Gagner la confiance de ses prospects

- Découvrez quels contenus publier : quand et comment
- Apprenez à créer une bibliothèque de contenus et à l'utiliser
- Familiarisez-vous avec la veille active et ses avantages

07 Convertir le prospect en client

- Découvrez les bonnes pratiques pour aborder un prospect
- Apprenez qui cibler et surtout comment le faire en fonction de la constitution de votre réseau
- Familiarisez-vous avec les méthodes de prospection et de fidélisation

08 Réviser ses nouvelles compétences

- Excellez dans les connaissances et la mise en pratique du social selling
- Entraînez-vous en mettant au défi vos collègues en duel
- Validez votre formation grâce aux compétences acquises
- Obtenez votre certificat en remportant le challenge final

09 Routines

- Découvrez votre planning immersif de social seller pour la semaine !

Les modalités disponibles

- Mobile / e-learning

Les formats disponibles



La durée

60 minutes en mobile ou e-learning, pour les autres modalités : nous consulter

Langue



