

## FORMATION SOCIAL SELLING

### POURQUOI CETTE FORMATION ?

Les réseaux sociaux sont incontournables pour approcher et démarcher de nouveaux prospects. Apprenez à maîtriser les subtilités de LinkedIn et développez un réseau de qualité. Voici vos objectifs :

- Appréhender l'outil phare de la prospection digitale : LinkedIn
- Adapter sa e-posture, du vendeur au facilitateur
- Comprendre et contrôler son « Professional Branding »
- Utiliser le contenu comme point d'appui pour se connecter avec les acheteurs
- Maîtriser les pratiques d'identification des prospects et des événements déclencheurs d'achat

« - Tu connais le Social Selling ?

- Oui, je connais un peu le social. Par contre moi c'est Élise, pas Céline. »

*Élise, qui a besoin de faire cette formation*

### AU PROGRAMME :

#### Découvrez le social selling

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

#### L'étape obligatoire

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

#### 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
- Sachez 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

#### Une formation disponible aux formats :

#### 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

#### 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

#### Gagner la confiance de ses prospects

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

#### 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



## 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 !

## Routines

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

PILOTAGE & BUSINESS

skillsday

COMMENT ÇA SE PASSE ?



### VIVE LE MICRO-LEARNING !

9 modules pour une durée totale de 1h.



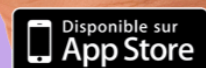
### VIVE L'HUMAIN !

Ajoutez des modalités à votre formation digitale : coaching à distance, temps en salle et plus.



### VIVE LA MIXITÉ !

Cours, vidéos, quiz, mises en situation, challenges et plus.



## Les plus des formations Skillsday :



Formations personnalisables



Documents téléchargeables



Mises à jour régulières



Certificats nominatifs