



INTRA : 1980 € HT

SUR MESURE : nous contacter

Réf. #V002



PUBLIC CIBLE

- Toute population commerciale



PRÉREQUIS

- Aucun



DURÉE DE LA FORMATION

- 1 jour (7 heures)



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre l'impact du digital sur les relations commerciales.
- Développer une stratégie digitale.
- Construire ou optimiser son profil LinkedIn.
- Augmenter son nombre de clients.

firstgroup
spark
CONSEIL & FORMATION

Programme

- **Le social selling**
 - L'évolution du social selling.
 - Les principales fonctions des réseaux.
 - Pourquoi être présent sur les réseaux sociaux ?
 - Déterminer sa stratégie de social selling.
 - Communiquer sur les réseaux : les règles d'or, les erreurs à ne pas commettre.
- **Etre au clair avec les différents réseaux sociaux**
 - Panorama des réseaux sociaux.
 - Leurs différents intérêts dans une stratégie commerciale.
 - Diagnostiquer ses besoins et définir ses objectifs de networking.
- **LinkedIn**
 - Les différents acteurs et interactions.
 - Les types de contact et leur interconnexion.
 - Les liens forts – les liens faibles.
 - Les types d'actions possibles sur LinkedIn.
 - Créer un profil accrocheur (Comment optimiser son profil).
 - Définir sa stratégie de contenu.
 - Comment développer son réseau (Ciblage) ?
 - Comment et quand interagir avec son réseau ?
 - Publier sur LinkedIn.
 - Faire la différence entre profils et page entreprise.
 - Les erreurs à éviter.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Des séquences théoriques & des apports d'expériences.
- Des exercices en sous-groupe opérationnels.
- Des échanges et retours d'expérience entre les participants.
- Des exercices et ateliers d'application permettant aux stagiaires et au formateur d'évaluer les progrès individuels et collectifs.

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION DE LA FORMATION

- Questionnaire d'auto-positionnement en amont de la formation
- Jeux de rôle
- Mise en situation sur appel réel

PROFIL DE L'INTERVENANT

- Intervenant expert en efficacité et en performance commerciales

REFERENT HANDICAP

- Pour toute inscription de personnes en situation de handicap, il convient de nous prévenir de manière à étudier l'aménagement de la formation.
- Le référent handicap est Léa Ménager, 07 62 50 71 95 - lea.menager@firstgroup.fr

NIVEAU DE PERFORMANCE

- Nombre de stagiaires ayant suivi la formation : 27
- Taux d'assiduité : 96%
- Taux de satisfaction des stagiaires : 98%

CONTACT

First Group spark, 63, avenue de Villiers 75017 Paris Mail : contact@firstgroup.fr

Lien direct accessible depuis le site internet de l'organisme de formation :

<https://www.firstgroup.fr>