



# Développer sa marque grâce aux réseaux sociaux

## OBJECTIFS :



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

## 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.

### Être 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.
- ✓ Créer une page entreprise et la faire vivre.

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS :



Formation opérationnelle au cours de laquelle les participants construiront leur profil LinkedIn, et mettront en pratique les apports théoriques.

## POUR QUI ? :



Tout dirigeant d'entreprise ou porteur de projet souhaitant développer une stratégie commerciale digitale.

## DURÉE :



1 jour.

## PRÉREQUIS :



Cette formation ne nécessite pas de pré requis.

## NOUS VOUS CONSEILLONS, EN COMPLÉMENT, LE MODULE SUIVANT :



Définir sa stratégie commerciale pour les chefs d'entreprises.