



PRÉREQUIS :

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

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.





POUR QUI ? :

- Toute personne souhaitant développer une stratégie commerciale digitale (vendeur, ingénieur commercial, technico-commercial, attaché commercial, manager commercial, dirigeant d'entreprise).

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS :

- Formation opérationnelle au cours de laquelle les participants construiront leur profil LinkedIn, et mettront en pratique les apports théoriques.
- A l'issue de la formation, les participants recevront un livret méthode (support papier et/ou numérique) reprenant l'ensemble des éléments méthodologiques.

MODALITES D'ÉVALUATION INITIALE ET FINALE :

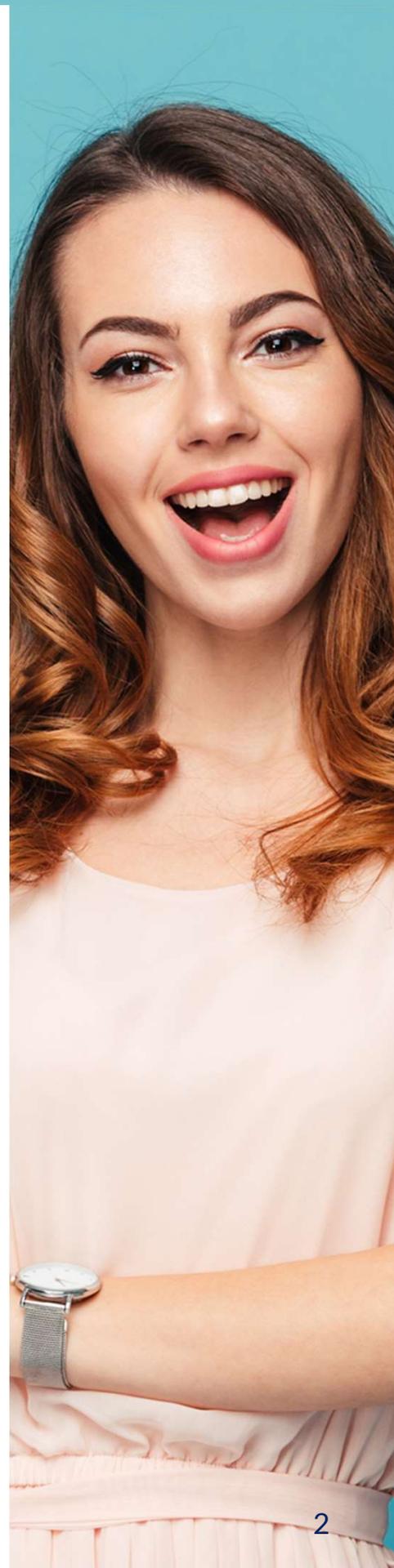
- Avant la formation : un questionnaire préalable à l'action de formation est envoyé aux participants afin d'identifier le niveau de connaissance et d'attente.
- A la fin de la formation : évaluation sous la forme de quiz ou de mise en situation. Questionnaire d'évaluation à chaud.
- A l'issue de la formation : questionnaire d'évaluation à froid (3 mois après) afin d'apprécier l'impact de l'action de formation.

MODALITES ET DELAIS D'ACCES :

- Formation intra ou sur mesure : validation du planning avec le client (commanditaire).
- Délai de réponse (obtention du devis et des conditions de formation) sous 24 à 72h.
- Délai d'entrée en formation : fonction de la date décidée avec le client.

LIEU ET DEROULEMENT DE LA FORMATION :

- En présentiel : dans les locaux du client ou dans un lieu réservé par le client.
- En distanciel : en classe virtuelle (outil Classilio, Teams ou Zoom).



**NOTRE FORMATEUR(TRICE) :**

- Formateur(trice) expert(e) en efficacité commerciale et social selling.

DURÉE :

- 1 jour (7 heures).

TARIF :

- A partir de 1 600€ HT pour un groupe de 3 à 10 participants.
- Pour une demande de formation sur mesure, nous consulter pour obtenir un devis.
- Tarifs hors frais de déplacement, hébergement et restauration pour les actions de formation hors Île-de-France.

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP :

- Pour toute inscription de personnes en situation de handicap, il convient de nous prévenir de manière à étudier l'aménagement nécessaire de la formation (contenus, supports, modalités d'animation).
- Le référent handicap est David DIMBAS, 06.60.04.61.56, david.dimbas@ld-bd.fr

NOUS VOUS CONSEILLONS, EN COMPLÉMENT, LES MODULES SUIVANTS :

- Les fondamentaux de la vente.

CONTACT :

- Par mail : contact@ld-bd.fr.
- Par téléphone au 06 60 04 61 56.

