

Développer le social selling

IDENTIFIER LES ENJEUX DU SOCIAL SELLING

Définir le social selling
Comprendre et s'adapter aux évolutions des acheteurs
Développer sa visibilité pour être contacté

S'APPROPRIER LES COMPORTEMENTS DU SOCIAL SELLING

Optimiser son profil LinkedIn
Etendre la visibilité des marques NAXIS & ASMFP
Adopter une « network attitude »

ELARGIR SON RÉSEAU

Réaliser des demandes de mises en relation
Identifier la stratégie de contenu pertinente pour sa cible
Diffuser du contenu pour se faire reconnaître
Engager la conversation avec des cibles

S'ORGANISER POUR DÉVELOPPER SON EFFICACITÉ

Planifier son activité de social selling
Savoir équilibrer les différents leviers de prospection commercial

CONCLUSION

PLAN D'ACTION 3C
Commencer
Continuer
Cesser

OBJECTIFS

Développer son business grâce au social selling
Intégrer la transformation digitale dans son quotidien
Renforcer sa légitimité sur le web

PRÉ-REQUIS

Être à l'aise avec les réseaux sociaux

PUBLIC

Dirigeants, managers, responsables de magasins

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

AVANT LA FORMATION : IMPLIQUER

Test de positionnement
Recueil des besoins pour préciser les attentes individuelles

PENDANT LA FORMATION : APPLIQUER

Méthodes actives et participatives
Apports théoriques (10%), mises en pratique (70%) et échanges (20%)

APRES LA FORMATION : ACCOMPAGNER

Possibilité de contacter le formateur pendant 2 mois formateur@naxis.fr

RESSOURCES PÉDAGOGIQUES

Support de cours, cas pratiques

ÉVALUATION

Évaluation des compétences

Cas pratiques

Évaluation de la formation

Questionnaire de satisfaction
Bilan du formateur

VALIDATION

Attestation de fin de formation
Attestation de présence
Validation des compétences

MODALITÉS DE SUIVI D'EXÉCUTION DE LA FORMATION

Le contrôle de l'exécution de la formation est assuré par le formateur

DATES

Voir planning

RÉFÉRENTS PÉDAGOGIQUES

Nos intervenants sont des spécialistes du domaine visé et sont sélectionnés selon un processus de qualification très rigoureux permettant d'évaluer notamment : leur expérience professionnelle, leurs compétences pédagogiques, leur capacité d'animation, leur personnalité et leur créativité...