

# Développer le social selling



PRÉSENTIEL

## 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

Etre à l'aise avec les réseaux sociaux

## PUBLIC

Dirigeants, managers, responsables de magasins

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

### AVANT LA FORMATION : IMPLIQUER

Questionnaire pré-formation et/ou 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%)  
Elaboration de son plan d'actions personnalisé

### APRES LA FORMATION : ACCOMPAGNER

4 rappels de contenu envoyés par mail  
Suivi post-formation

## RESSOURCES PÉDAGOGIQUES

Support de cours, exercices...

## ÉVALUATION

### Évaluation des compétences

Tests, cas pratiques, exercices, mises en situation, jeux de rôle..

### Évaluation de la formation

Questionnaire de satisfaction  
Synthèse de fin de formation

## VALIDATION

Attestation de fin de formation  
Attestation de présence

## MODALITÉS DE SUIVI D'EXÉCUTION DE LA FORMATION

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

## DATES

Cf 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...