

La vente par les réseaux sociaux

INTRODUCTION AUX RESEAUX SOCIAUX

Comprendre les différents réseaux sociaux : Facebook, Twitter, LinkedIn, Instagram, etc.
Évaluer l'importance des réseaux sociaux dans le cadre de la vente
Repérer les réseaux sociaux pertinents pour votre entreprise et votre public cible

COMMUNIQUER

Elaborer une stratégie de communication pour les réseaux sociaux
Créer un contenu attractif et engageant pour votre public cible
Ecrire des titres accrocheurs, des descriptions, des hashtags, etc.
Planifier et programmer des publications sur les réseaux sociaux

PROSPECTER

Identifier les prospects potentiels sur les réseaux
Utiliser les fonctionnalités de recherche pour trouver des prospects
Contacter les prospects et engager une conversation
Qualifier les prospects et établir des relations de confiance

OPTIMISER SA VISIBILITE COMMERCIALE

Optimiser son profil et ses publications pour améliorer sa visibilité
Mesurer la performance de ses actions
Ajuster sa stratégie

OBJECTIFS

Découvrir les différents réseaux sociaux et repérer les plus pertinents
Savoir communiquer sur les réseaux sociaux
Savoir prospecter et optimiser sa visibilité commerciale sur les réseaux sociaux pour mieux vendre

PRÉ-REQUIS

Etre 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...