



ML29

PROGRAMME DE FORMATION

Social selling

Target Formation

200 cours Balguerie Stuttenberg
33300 Bordeaux
Tél. : 05 25 33 18 04
E-mail : contact@target-formation.fr

Qualiopi 
processus certifié
 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification qualité a été délivrée au
titre de la catégorie d'action suivante :
ACTION DE FORMATION



Introduction

Vous êtes à la recherche d'une formation social selling ? Ne cherchez plus ! Notre formation est spécialement conçue pour vous. Grâce à cette formation, vous connaîtrez l'intérêt du social selling, vous apprendrez sa stratégie de mise en place et vous pourrez ensuite gérer cet outil, afin qu'à la fin de la formation, vous puissiez être en capacité de pouvoir faire votre propre social selling.

Le Social Selling est devenu incontournable à l'heure où les canaux de vente traditionnelles ne suffisent plus depuis que le digital et les nouvelles technologies sont en constante évolution. Rejoignez-nous dès maintenant et devenez un expert en social selling.



Référence

ML29

Lieu

Toute la France (présentiel/visio)

Durée

2 jours (14h)

Type de formation

Collective (intra/inter-entreprise)

Niveau

Débutant et +

Repas

Non inclus

Dates de sessions

À la demande du client sous un délai de 2 semaines

Objectifs

- Connaître l'intérêt et la stratégie du social selling
- Connaître et découvrir les étapes du social selling
- Découvrir les outils et les supports du social selling
- Savoir mettre en œuvre son social selling

Pour qui ?

- **Entreprises** : souhaitant former leurs salariés à développer leurs ventes en ligne et créer une relation client efficace via les réseaux sociaux.
- **Professionnels** : commerciaux, responsables marketing, indépendants ou entrepreneurs cherchant à intégrer le social selling dans leur stratégie.

1 à 6 personnes maximum.



Target Formation s'est doté d'une capacité à étudier, au cas par cas, les besoins spécifiques aux candidats qui voudront postuler à une formation afin de mobiliser les moyens nécessaires pour un accompagnement particulier.

Equipe pédagogique pour cette formation

Nos formateurs ont à la fois une expérience avérée de formation mais sont également des professionnels expérimentés dans leurs domaines respectifs. Pour cette formation, vous serez accompagné par un ou plusieurs formateurs experts, sélectionnés pour leur expérience et leur adéquation à vos objectifs.

La composition de l'équipe pédagogique peut également être ajustée en fonction de vos besoins spécifiques.



MARIE LOU FAYOLAS

Community Manager
Formatrice en Marketing Digital

Programme de formation

Jour 1 : Introduction et Méthodologie du Social Selling

Module 1 : Les Fondamentaux du Social Selling

- **Définition et contexte** : Origine et importance du social selling pour les entreprises aujourd'hui.
- **Objectifs et avantages** : Analyser comment le social selling soutient la relation client, augmente la visibilité et favorise la conversion.

Module 2 : Méthodologie et Stratégie du Social Selling

- **Élaboration d'une stratégie de contenu** : Types de contenus pertinents, formats adaptés et fréquence de publication pour maximiser l'engagement.
- **Les étapes d'engagement** : Techniques pour interagir de manière authentique avec des prospects (commentaires, messages directs, mentions).
- **Exercice** : Création d'un mini-calendrier de publication pour un profil social selling.

Jour 2 : Outils, Gestion et Mise en Pratique du Social Selling

Module 3 : Outils Essentiels et Techniques de Social Selling

- **Présentation des outils** : Introduction aux outils clés du social selling
- **Supports de social selling** : Optimiser l'utilisation des réseaux sociaux pour développer son réseau et attirer les prospects.

Module 4 : Analyse, Gestion et Pratique

- **Animation du réseau** : Techniques pour maintenir l'engagement du réseau et renforcer les relations.
- **Suivi et optimisation des performances** : Utilisation des KPIs pour évaluer et ajuster les stratégies de social selling.
- **Exercice final** : Élaboration d'un projet de social selling avec présentation orale et feedback collectif.

Conclusion et Recommandations :

- Synthèse des points clés de la formation.
- Questions/Réponses et conseils sur les projets individuels des participants.
- Évaluation des compétences acquises et remise de certificats.

Ce programme peut faire l'objet de modification en fonction des besoins des participants.

Prérequis

- Vous connaissez l'environnement Informatique et les outils basiques de bureautique.
- Vous savez manipuler internet et les réseaux sociaux
- Vous avez une connaissance de base de la communication 2.0

Support et outils pédagogiques

Vous disposerez des éléments nécessaires ci-dessous pour le bon déroulement de votre formation en présentiel ou visio :

- Power Point (exposé théorique)
- Ordinateur/PC
- Démonstration des bonnes pratiques par le formateur
- Cas pratique.

Moyens pédagogiques et techniques

- Formation en présentiel : Accueil des apprenants dans une salle de formation équipée / Documents et supports de formation projetés
- Formation à distance : utilisation de TrainerCentral pour la visioconférence avec la mise à disposition en ligne des enregistrements, des supports et de toute la documentation pédagogique.

Dispositif de suivi de la formation et de l'évaluation des résultats

- Un questionnaire est envoyé en amont de la formation pour adapter le contenu aux besoins des participants
- Des feuilles d'émargement physiques ou numériques sont utilisées pour certifier la présence des participants
- Un tour de table des stagiaires est réalisé au début de la formation
- Des exercices pratiques et des jeux en format questions / réponses sont réalisés durant la formation
- Un QCM est utilisé pour la validation des acquis
- Des questionnaires de satisfaction à chaud et à froid permettent d'évaluer la qualité de la formation.
- Un certificat de réalisation de l'action de formation est délivré aux participants méritants.

Organisation / Accessibilité de la formation

Julien PetitJean - Responsable administratif / référent handicap

- Email : contact@target-formation.fr
- Tel : 05 54 41 99 01
- Délai d'accès à la formation : A la demande du client sous un délai de trois semaines
- Formation à distance ou en présentiel, en inter ou intra-entreprise
- Locaux conformes à la réglementation sur l'accessibilité dans les ERP

Les plus

- La mise en pratique constante permettra aux stagiaires d'être aussitôt opérationnels.
- Analyse critique lors des ateliers.
- Communiquer sur le web.
- Formation réalisée à proximité de chez vous dans toute la France sur demande.
- 50% théorie, 50% pratique.
- Evaluation finale.



Retrouvez toutes
nos formations sur
www.target-formation.fr



200 cours Balguerie Stuttenberg
33300 Bordeaux

Tél. : 05 25 33 18 04

E-mail : contact@target-formation.fr