



PROGRAMME DE FORMATION

Formation social selling

Target Formation

94, rue Notre-Dame
33000 Bordeaux

Tél. : 05 35 54 78 61

Mail : contact@target-formation.fr

Introduction

Le monde du commerce date depuis la nuit des temps. En effet, le secteur du marché dans chaque ville faisait une forme de social selling puisque le marché central proposait des produits à acheter ce qui permettait de créer un flux commercial régulier. C'est ensuite qu'avec l'ère du temps et de la fluctuation du commerce et du développement de la vente, l'évolution de notre société vers une technologie digitale nous amène toujours à conserver ce modèle du commerce dans les époques passées.

Avec plus de quelques milliards d'utilisateurs dont environ 3 milliards connectés au moins 2h par jour, les réseaux sociaux sont devenus une opportunité non négligeable pour les entreprises souhaitant se développer et augmenter leur notoriété sur le web. C'est d'ailleurs pour cela qu'il est important pour une marque d'être présente sur les réseaux sociaux.

Cependant, avoir une présence digitale ne veut pas forcément dire profit. 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.

Ce phénomène est notamment dû au fait que la concurrence est de plus en plus forte et que la capacité d'attention des internautes est limitée à cause des multiples sollicitations qu'ils rencontrent chaque jour.

La majorité de vos concurrents étant présents sur d'autres médias, il faut savoir sortir son épingle du jeu et proposer à vos clients ou prospects un processus d'achat et une expérience utilisateur authentique.

L'objectif du cours est de découvrir une méthode commerciale pour augmenter sa clientèle et se créer une bonne image de marque en passant par les outils digitaux du social selling. Dans le contenu du cours, les apprenants vont connaître l'intérêt du social selling, apprendre sa stratégie de mise en place et pouvoir ensuite gérer cet outil, afin qu'à la fin du cours, les apprenants puissent être en capacité de pouvoir faire leur propre social selling.

Référence

ML29

Durée

3-5 jours

Niveau

Débutant et +

Dates de sessions

A la demande du client sous un délai de 3 semaines.

Lieu

Toute la France (présentiel / visio)

Type de formation

Collective (intra-entreprise)

Repas

Non inclus

Formation Community Manager

ML29- 3jours

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



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.

Programme de formation

Pour qui ?

Toute personne souhaitant apprendre à créer et utiliser un support pour faire du social selling afin d'augmenter sa force de vente

1 à 6 personnes maximum.

Partie 1 : Les fondamentaux du social selling

- Définition et apparition du social selling
- Les raisons de faire du social selling

Partie 2 : La méthode du social selling

- Le fonctionnement du social selling
- La stratégie du social selling
- Les étapes clés

Partie 3 : Gestion du social selling

- Analyse et feedback du social selling
- L'animation du social selling

Partie 4 : Mise en pratique

- Au choix : utilisation d'un support social selling
- Présentation orale sur son projet

Prérequis

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

Support et moyens pédagogiques

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

- Power Point
- Ordinateur/PC
- Vidéoprojecteur
- Paperboard
- Supports pédagogiques
- Livret de formation

Covid

En cette période il est nécessaire que chaque participant ait son propre matériel.

Les plus

- Formation réalisée à proximité de chez vous.
- Travaux pratiques tout au long de la formation.
- 50% théorie, 50% pratique.
- Pédagogie active basée sur des exemples, des démonstrations, des cas pratiques.
- Evaluation finale.



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

Target Formation

94, rue Notre-Dame
33000 Bordeaux

Tél. : 05 35 54 78 61

Mail : contact@target-formation.fr