

AC050

BASES

2 jours 14 heures

1 220 €

Déjeuners offerts
Exonérés de TVA

Social selling

Exploiter efficacement les réseaux sociaux

COMPÉTENCES VISÉES

- **Appréhender** les différents outils modernes de prospection (caractéristiques, avantages, risques).
- **Comprendre** la complémentarité existant entre ces différents outils et les méthodes classiques de prospection.
- **Choisir** des canaux de communication adaptés, y compris les canaux digitaux.

PROGRAMME

A. POURQUOI ÊTRE PRÉSENT SUR LES NOUVEAUX OUTILS DE COMMUNICATION ?

1. Évolution du comportement des consommateurs
2. Éléments dimensionnants

B. SOCIAL SELLING

1. 4 piliers
2. Appâts
3. Pourquoi utiliser LinkedIn, Twitter et autres réseaux sociaux

C. UTILISATION DES PRINCIPAUX OUTILS DIGITAUX POUR DÉVELOPPER VOTRE BUSINESS

1. Exercices pratiques : LinkedIn, Viadeo, Twitter
2. Art du Storytelling
3. Booster son profil

D. COMMENT CRÉER, COMPLÉTER OU ALLÉGER MON PROFIL

1. LinkedIn : exercices pratiques
2. Twitter : exercices pratiques

E. COMMENT COMMUNIQUER AUPRÈS DE SES CLIENTS ET PROSPECTS

1. Communication différenciée selon les médias exploités et leurs objectifs
2. Source d'informations pour alimenter les médias de l'agence
3. Comment faire une recherche efficace de prospects ? et qu'en faire ensuite ?
4. Comment faire une recherche efficace de prospects sur : LinkedIn, Twitter et qu'en faire ensuite ?

PUBLIC

- Animateurs de réseau courtage
- Intermédiaires et leurs collaborateurs
- Inspecteurs commerciaux
- Toute personne souhaitant acquérir des compétences dans le domaine visé

PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis.

POINTS FORTS

A partir de l'exposé de l'intervenant, du partage d'expériences et de mises en situation, les participants structurent leur démarche puis s'exercent à la mise en pratique des méthodes.

FORMATEUR(S)

Cette formation est animée par un professionnel de la vente et de la relation client, formateur expert de l'Ifpass.

SESSION(S) 2021

Dates disponibles sur le site www.ifpass.fr

Session(s) continue(s)

Disponible en régions sur demande

PERSONNALISATION DE PARCOURS

Un questionnaire préparatoire sera remis en amont de la formation au participant lui permettant de faire remonter auprès du formateur ses attentes et besoins spécifiques.

VALIDATION DES ACQUIS

- Évaluation des acquis de la formation par des mises en situation
- Questionnaire d'évaluation à chaud proposé à la fin du stage
- Une attestation sera remise au stagiaire à la fin de la formation