Social Selling BtoB
Prospecter avec LinkedIn & Twitter

WEB | MARKETING

LinkedIn et Twitter sont propices à la promotion de prestations de service et/ou de produits commercialisés notamment auprès de professionnels (BtoB).
Cette formation vous propose de vous approprier les bonnes pratiques : méthode, communication... pour prospecter via ces deux réseaux sociaux avec efficience.

Compétences visées :

- Acquérir les bonnes pratiques de prospection sur LinkedIn
- Savoir développer sa « marque personnelle » et « employeur » sur LinkedIn.
- Savoir bâtir une stratégie de prospection digitale.
- Savoir mesurer l'efficacité de ses actions et en assurer le suivi.

Programme :

Les enjeux du social selling :
Évolution des pratiques – Les enjeux.
Définition du social selling
Présentation et caractéristiques des différentes plateformes et leurs cibles.

Gérer et optimiser sa marque employeur :
Définition de la marque employeur.
Les notations et leurs gestions.
Créer/optimiser ses pages entreprises.
Communiquer sur les réseaux sociaux.

Gérer et optimiser sa marque personnelle :
Création/optimisation de son compte personnel (Personal Branding).
Animation et développement de son réseau : les différents statuts, la rédaction de Post et leurs publications.
La sécurité de ses profils.

Stratégie de prospection :
Les opérateurs booléens pour prospecter.
Les moteurs de recherches LinkedIn et Twitter.
Outils de prospections sur LinkedIn Twitter et Google.

Les messages d'approches :
Outils de recherche de coordonnées.
Construire un message d'approche, d'accroche percutant.
Contacter des prospects, les bonnes pratiques.

Veille et suivi :
Utilisation d'outils de suivi sur les réseaux sociaux.
Recherche de contenu et veille.
Indicateurs d'efficacité.

Choix pédagogiques :

Le groupe limité à 4 stagiaires permet une pédagogie active et personnalisée.
Formation opérationnelle ponctuée d'apports théoriques et composée de nombreux exercices pratiques sous forme d'atelier de création ou d'amélioration de comptes sociaux, de recherches de prospects grâce aux outils abordés, permettant de valider et d'évaluer les acquis.
L'attestation de formation et sa fiche d'évaluation des acquis sont délivrées à l'issue de la formation.

Eligible CPF : NON

Durée : 14H/2J

Tarif : 900 €

Groupe : 4 max.

Formateur :
Consultant Expert Social Media Marketing et formateur confirmé.

Objectifs :
Exploiter Twitter et LinkedIn pour acquérir des nouveaux Clients efficacement.

Profil stagiaire :
Toute personne chargée de développement commercial.

Prérequis :
Connaître l'environnement web et avoir un compte LinkedIn.

formation@effiskill.com
04 72 18 51 18

Consultez notre offre :
www.effiskill.com