

SOCIAL SELLING

Contenu pédagogique

Compréhension des enjeux, des principaux outils et des leviers les plus efficaces.

- Qu'est-ce que le social selling ?
- Quels sont les outils que l'on peut utiliser : LinkedIn vs Facebook vs Youtube vs Twitter vs Slideshare
- Comment fonctionnent LinkedIn ? Comment s'y rendre visible.
- Les 3 approches « business »

□ Be found : Faire en sorte qu'on vous trouve, surtout si on ne vous connaît pas (profils/ page entreprise)

□ Be seen : contribuez pour vous rendre visible et vous faire repérer (partages, publications, groupes),

□ Be in touch : trouvez vos prospects en quelques clics.

- Comment créer un profil visible ?
- Comment se faire repérer (des acheteurs/décideurs ?
- Comment entrer en contact ?
- Ce qu'il ne faut pas faire.

▼ OBJECTIF

- Comprendre l'écosystème et les enjeux des réseaux sociaux • Découvrir les outils professionnels du web et médias sociaux. • Professionnaliser la visibilité professionnelle : Professional Branding • Développer le « Social Selling » comment utili...

▼ PUBLIC CONCERNÉ

Dirigeants et salariés de TPE/PME indépendants, micro-entrepreneurs

▼ PRÉREQUIS

Disposer d'un compte LinkedIn avant l'entrée en session

▼ MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Powerpoint, un PC par personne, une large place est accordée aux questions/réponses afin que chaque participant puisse comprendre les fonctionnalités.

▼ DURÉE