

SOCIAL SELLING

Vendre avec LinkedIn



REWORK.

LES FORMATIONS DIGITALES
BY CCI FORMATION PRO



SOCIAL SELLING

Vendre avec LinkedIn



POURQUOI SE FORMER AU SOCIAL SELLING ?



Pour générer de nouvelles opportunités commerciales



Pour connaître ses clients-cibles et mieux les atteindre



Pour augmenter la visibilité de son entreprise



Pour gagner en notoriété sur LinkedIn

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Comprendre le concept de social selling et comment le digital et les réseaux sociaux peuvent aider à générer de nouveaux contacts et des opportunités.

Savoir établir une stratégie digitale cohérente et efficace, apprendre à utiliser les réseaux sociaux et internet pour communiquer et générer des contacts.

Apprendre à être visible sur les réseaux sociaux et maîtriser d'autres techniques de marketing digital avancées comme le drift emailing.

PUBLIC VISÉ

Commerciaux, assistants commerciaux, responsables marketing, dirigeants, entrepreneurs, freelances, business developers, responsables des partenariats, recruteurs.

PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis n'est nécessaire, cette formation s'adresse à un public débutant dans le digital et le social selling. Toutefois, la formation aura plus de résonance et d'intérêt auprès d'un public ayant déjà une activité commerciale ou nécessitant de générer de nouveaux contacts régulièrement (commercial, dirigeant, recruteur, responsable partenariat).

TYPE DE FORMATION

FOAD

PÉDAGOGIE

Le contenu de la formation a été produit par nos concepteurs pédagogiques en collaboration avec un réseau d'experts en formation.

Le programme est délivré à distance, de façon asynchrone, via des modules accessibles sur smartphone et PC, que le participant peut suivre à son rythme. Des classes virtuelles ont lieu tous les vendredis de la session de formation.

Le parcours est ponctué d'exercices pratiques et d'activités permettant la progression et la montée en compétence par la pratique. Chaque activité est évaluée par le formateur.

Le formateur est à disposition des participants pour les accompagner, partager son expérience et répondre à leurs questions.

SOCIAL SELLING

Vendre avec LinkedIn



MODULE 1 ACQUÉRIR LES BASES DU SOCIAL SELLING

Les enjeux du social selling

- Leçons : définition du Social Selling, panorama des outils
- Activité : quiz sur le digital et le social selling

Identifiez votre client idéal

- Leçons : définition des buyer persona et de leur parcours d'achat
- Activité : rédiger une fiche buyer persona et trouver 5 profils correspondants

Soignez votre professional branding

- Leçons : intérêt du professional branding, optimisation et Social Selling Index
- Activité : découvrir son Social Selling Index et noter 3 actions pour l'améliorer

Prenez la parole

- Leçons : mise en place d'une stratégie de contenu, veille et création de contenu de qualité
- Activité : rédiger un post et définir un calendrier de publication personnel

Développez votre notoriété

- Leçons : être pro-actif pour améliorer sa visibilité
- Activité : intervenir de trois manières différentes pour se mettre en valeur

COMPÉTENCES ET QUALIFICATION DU FORMATEUR

Formation animée par Charlotte Fayat,
experte en social selling.

Elle est professeure de marketing digital dans diverses écoles dont INSEEC business school, consultante stratégie digital media pour des marques comme Tetley et co-fondatrice de l'agence Boots And Cats Agency, spécialisée dans l'accompagnement des marques sur l'acquisition client par le digital. Elle va vous accompagner au quotidien dans cette formation.

MODALITÉS TECHNIQUES D'ACCOMPAGNEMENT ET D'ASSISTANCE

Les contenus de formation sont délivrés via la plateforme de formation Rework.

Le formateur est disponible pour un accompagnement individuel via une messagerie instantanée (synchrone), et pour l'animation du groupe de participants et les discussions de groupe via un forum de discussion (asynchrone), et une classe virtuelle hebdomadaire (synchrone).

Le formateur s'assure à l'issue de chaque sous-module de la bonne compréhension des participants en les contactant de façon pro-active.

Le délai de réponse du formateur à un participant est de 8h maximum sur les horaires classiques d'ouverture de bureau.

SOCIAL SELLING

Vendre avec LinkedIn



MODULE

2

DÉFINIR UN PLAN D'ATTAQUE

Entamer la recherche de prospects

- Leçons : les outils professionnels de LinkedIn pour trouver vos prospects
- Activité : créer une liste de prospects ciblée

Contactez vos prospects et augmentez votre réseau

- Leçons : les différentes étapes pour contacter votre base de prospects et exemples de message
- Activité : créer un message de prise de contact percutant

Maîtriser SalesNavigator

- Leçons : exploiter les nouvelles commerciales, identifier des cibles d'intérêt, Team Link et Inmail
- Activité : identifier une nouvelle sur laquelle rebondir et la transformer

Convertir ses relations en clients

- Leçons : produire des scénarios de contact, estimer la maturité et l'engagement de son prospect, CRM
- Activité : passer 5 contacts des réseaux sociaux au CRM

Intégrez durablement le Social Selling

- Leçons : mise en place d'un calendrier d'action et suivi des principaux indicateurs de performance
- Activité : reprendre le calendrier et y ajouter des indicateurs de performance

TARIF

1850€ NET DE TVA

ACCESSIBILITÉ

Accessible aux personnes en situation de handicap.

SUIVI DE L'ACTION DE FORMATION ET JUSTIFICATIFS

La complétion des modules sur la plateforme e-learning est suivie ainsi que les exercices de mise en pratique et les échanges avec le formateur.

Les activités mentionnées dans le programme sont régulièrement évaluées par le formateur, qui donne des feedbacks au participant.

SOCIAL SELLING

Vendre avec LinkedIn



MODULE

3

TECHNIQUES AVANCÉES ET EMAILING

Utilisez la publicité

- Leçons : créer des publicités ciblées, utiliser votre base email pour du retargeting
- Activité : créer une publicité ciblée et la tester avec un petit budget

Récupérer des contacts en grande quantité

- Leçons : outils de growth hacking pour se créer une base d'email importante mais saine
- Activité : récupérer 50 emails à partir des réseaux sociaux

Automatisez votre prospection email

- Leçons : apprendre à utiliser des outils de drip emailing pour automatiser vos relances
- Activité : créer une campagne de drift emailing pour contacter les 50 emails

10 techniques et astuces

- Leçons : nos meilleures astuces et techniques pour mieux prospecter avec LinkedIn et le digital
- Activité : tester 2 astuces parmi les 10

Évaluation finale

- Quiz : évaluation finale reprenant l'ensemble des enseignements de la formation et validant l'acquisition des connaissances

TARIF

1850€ NET DE TVA

ACCESSIBILITÉ

Accessible aux personnes en situation de handicap.

SUIVI DE L'ACTION DE FORMATION ET JUSTIFICATIFS

La complétion des modules sur la plateforme e-learning est suivie ainsi que les exercices de mise en pratique et les échanges avec le formateur.

Les activités mentionnées dans le programme sont régulièrement évaluées par le formateur, qui donne des feedbacks au participant.

VOUS SOUHAITEZ CONNAÎTRE LES PROCHAINES SESSIONS DE FORMATION ET OBTENIR PLUS D'INFOS ?

PRENEZ RENDEZ-VOUS AVEC
NOTRE CONSEILLÈRE FORMATION
EN RÉSERVANT UN CRÉNEAU
DANS SON AGENDA :



VOUS SOUHAITEZ FORMER PLUSIEURS COLLABORATEURS ?

CONTACTEZ JÉRÔME DEL OLMO :
04 72 53 88 00
j.delolmo@lyon-metropole.cci.fr

REWORK.

LES FORMATIONS DIGITALES
BY CCI FORMATION PRO

