

# À la reconquête de vos clients : Faire évoluer vos pratiques commerciales grâce au « Social selling »

## OBJECTIFS

- » Maitriser les nouveaux outils de prospection digitale
- » Apprendre à optimiser sa présence sur les réseaux sociaux
- » Connaître les nouvelles attentes de ses clients et prospects
- » Savoir identifier les prospects et les approcher
- » Activité commerciale : savoir s'organiser différemment

Combien de temps ?

6 x 2 heures

Prix

1 000€ HT

Pour qui ?

Commerciaux

## Modalités pédagogiques

Classe virtuelle.  
Travail en groupe.  
Études de cas.  
Travail personnel  
inter session : analyse  
de ses indicateurs  
avec les méthodes  
abordées en cours.

**Prérequis :** PC portable avec connexion WIFI pour chaque participant. Créer votre compte sur LinkedIn et Viadeo (comptes premium recommandés). Créer vos comptes sur Scoop It, Pocket, Hootsuite, Bity.

## PROGRAMME

### 1. TROIS ATELIERS « ZOOM SUR LES NOUVELLES PRATIQUES COMMERCIALES »

- A. Intégrer les canaux relationnels adaptés aux objectifs de l'entreprise**
- B. Modéliser sa stratégie commerciale**
- C. Connaître les nouvelles règles de la relation d'affaire :  
Panorama des nouvelles pratiques**

- Réseaux sociaux
- Création d'événements
- Réseaux professionnels

- D. La collaboration, une approche commerciale créatrice de valeur**
- E. Identifier de nouveaux axes de développement**
- F. Optimiser le cycle relationnel : qualité / satisfaction / fidélisation / achat /  
recommandation**

### 2. TROIS ATELIERS « TRAINING » : APPRÉHENDER LES OUTILS NUMÉRIQUES DE LA PROSPECTION DIGITALE (APRÈS-MIDI)

#### **A. Construire et piloter sa visibilité en vous centrant sur les attentes de vos clients**

- Être pertinent « construire sa page, choix de la photo, des mots »
- Construire ses indicateurs en fonction de ses objectifs
- Comment organiser sa présence ?
- Créez votre routine quotidienne de prospection digitale qui travaillera de façon automatique pour vous apporter en continu de nouvelles opportunités ?

#### **B. Adapter sa communication à chaque canal**

- Trouver les bonnes personnes : identifier les groupes de vos acheteurs
- Suscitez l'intérêt : créez votre contenu
- E-réputation

## LES + DE LA FORMATION

- » Pédagogie s'appuyant sur l'expérience des participants et utilisant leurs propres cas concrets.
- » Pédagogie active faisant alterner des réflexions collectives, des apports spécifiques et des applications concrètes



Pour toute demande,  
contactez-nous :

- 01 43 97 07 78
- formation@audigny.net