



Points forts : Une formation ciblée qui vous rendra opérationnel pour votre prospection commerciale.

Objectifs

- Intégrer les réseaux sociaux à sa prospection en s'appuyant sur son personal branding
- Détecter les prospects potentiels et les interlocuteurs sur les réseaux sociaux
- Créer un lien, une première mise en contact

Programme

- ▶ **Définir des objectifs de réseautage en accord avec sa stratégie de prospection commerciale**
- ▶ **Diagnostiquer ses besoins et identifier le ou les réseaux à privilégier**
- ▶ **Atelier de mise en pratique, de construction et d'optimisation de votre profil en fonction de votre réseau cible**
 - En BtoB : s'appuyer sur LinkedIn
 - En BtoC : s'appuyer sur les autres réseaux
- ▶ **Utiliser l'approche directe pour entrer en contact avec ses prospects cibles**
 - Entrez en contact directement ou via une recommandation.
- ▶ **Travailler l'inbound marketing :**
 - Utiliser l'approche indirecte pour se faire repérer par ses prospects cibles
=> Publier sur les réseaux pour développer sa notoriété et son expertise.
- ▶ **Exercices de mises en situation**

Démarche pédagogique

Alternance de théorie et d'ateliers pratiques.

Formateur : Intervenant expert en web marketing et stratégie internet. Le formateur maîtrise les codes des réseaux sociaux, les techniques de prospection moderne et sait adapter son approche aux différents profils commerciaux pour booster l'efficacité terrain.

Public

Toute personne en charge de la prospection commerciale : Commerciaux, équipe commerciale, dirigeants...

Prérequis

Avoir les bases sur les réseaux sociaux

Modalités d'évaluation

Evaluation des acquis tout au long de la formation avec des exercices pratiques et des quizz.

Chaque participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

345 personnes formées en Informatique, Numérique en 2024

90 % Taux de satisfaction à chaud 2024

Dates de session

Mises à jour le 04/09/2025

Nous consulter



Contact et Inscription

Laetitia LIENARD 02.35.59.44.13 - laetitia.lienard@ceppic.fr



Toutes nos formations sont réalisables sur mesure en intra-entreprise