



Points forts : Participation en présentiel ou à distance

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 d'explications, de démonstration et de pratique.

Formateur : Intervenant expert en web marketing et stratégie internet.

Public

Toute personne en charge de la prospection commerciale, responsables et managers commerciaux, chefs des ventes.

Prérequis

Avoir créé son profil LinkedIn ou sa page entreprise 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.

5 453 personnes formées en 2022

Dates de session

Nous consulter



194, rue de la Ronce
76230 ISNEAUVILLE



www.ceppic.fr



Toutes nos formations
sont réalisables
sur mesure en
intra-entreprise

CONTACT

Laetitia LIENARD

02.35.59.44.13

laetitia.lienard@ceppic.fr