

Développer assurément votre business grâce aux réseaux sociaux

Comment le digital peut être au service de votre développement commercial



Objectifs

- Comprendre et maîtriser les enjeux des réseaux sociaux
- Savoir développer son business grâce au réseaux sociaux
- S'approprier l'outil LinkedIn.



Public visé / pré-requis

- **Chefs d'entreprise(s) (ce sont les premiers ambassadeurs de leur entreprise).**
- **Directeurs commerciaux.**
- **Fonction commerciale et marketing**



Durée

2 jours.



Prestataire

Laurent STOCK du Cabinet CO-SULTING.



Contenu

Jour 1

- Pourquoi les réseaux sociaux sont indispensables dans la fonction commerciale
- Comment développer son personal branding (image de marque)
- Comment être présent sur linkedin de manière efficiente
- Comment créer une stratégie de contenu
- Comment développer efficacement sa technique de prospection 2.0 (Social selling, inbound et outbound)

Jour 2

- Retour d'expériences
- Optimisation des profils et approches commerciales

Suivi et évaluation

- Feuilles d'émergence
- Attestation de fin de formation
- Fiche d'évaluation à chaud de la formation
- Test de positionnement
- Exercices pratiques avec mise en situation pour chaque participant
- Tour de table en fin de formation pour recueillir les appréciations globales des stagiaires



Ils nous ont fait confiance

- Artois Plastiques,
- Favi,
- Sifontes,
- Valutec, etc.

Moyens pédagogiques

- Séance de formation collective en salle
- Support papier pour la prise de notes
- Salle équipée d'un vidéo projecteur et paper-board
- Vidéos interactives avec témoignages
- Plateforme Klaxoon
- Apport théorique et méthodologique
- Support pédagogique communiqué aux stagiaires

Renseignements & inscriptions

www.aria-automobile-hdf.fr

soubaali@ariahdf.fr
07 60 99 05 90

fkhebichat@ariahdf.fr
03 74 01 06 33