



PROSPECTER AVEC LES RESEAUX SOCIAUX

Objectifs :

- Adapter sa stratégie de prospection commerciale aux réseaux sociaux.
- Identifier le canal adapté à son public cible.
- Communiquer avec ses prospects de manière claire et efficace.
- Cultiver son personal branding commercial.
- Optimiser sa visibilité commerciale en ligne pour mieux vendre.

Auditer ses habitudes actuelles de prospection avec les médias sociaux

- Identifier ses connaissances, habitudes, freins, et techniques actuels.
- Prospecter sur les réseaux sociaux : les raisons.
- Comprendre leurs fonctions en tant qu'outils incontournables de vente.
- Choisir un réseau social pour son public cible. Identifier comment le choisir.

EXERCICE :

Cartographie d'habitudes et présentation des objectifs de chaque participant.

Créer son personal branding en tant que commercial

- Découvrir son personal branding : se "googler".
- Harmoniser les stratégies Networking off et on line à travers son personal branding.
- Définir sa propre stratégie : pourquoi et comment ?
- Construire un personal branding efficace pour tirer le meilleur profit en ligne : les étapes à mettre en place.
- Augmenter les chances de réussite et diminuer les risques d'avoir un personal branding obsolète.

EXERCICES :

Création du personal branding commercial.
Rechercher sur le net son identité numérique : se "googler".



PROSPECTER AVEC LES RESEAUX SOCIAUX

Créer des stratégies pointues de pré-qualification et de détection

- Pré-qualifier et détecter les besoins des prospects et clients actuels.
- Identifier les objectifs commerciaux et comment les transposer sur les réseaux sociaux.
- Recueillir des techniques de communication commerciale sur les médias sociaux.
- Savoir conclure positivement

ETUDE DE CAS :

Analyse de profils différents.

Comprendre comment utiliser les réseaux sociaux afin d'augmenter le CA

- Augmenter les points d'entrée.
- Connaître les techniques pour la prospection, les contacts, et les clients en ligne.
- Mettre en place une veille commerciale.
- Maîtriser les fonctionnalités qui aident à vendre.
- Comprendre les pièges à éviter.

ETUDES DE CAS :

Démonstration et surf sur les réseaux sociaux.
Identifier les facteurs clés de succès dans l'utilisation des réseaux sociaux.