

SOCIAL SELLING

Référence :	Durée :	Niveau :	Modalités :	Tarifs :
AC050	2 jours - 14 h	Bases	Présentiel ou à distance	1320,00 €

LIEUX ET DATES :**PARIS**

- Du 25/09/2024 au 26/09/2024

OBJECTIFS

- Utiliser les différents outils modernes de prospection (caractéristiques, avantages, risques).
- Manier à la fois les nouveaux outils et les méthodes classiques de prospection.
- Choisir des canaux de communication adaptés, y compris les canaux digitaux.

Information complémentaire :

Toutes nos sessions sont désormais disponibles en présentiel ou à distance.

Vous souhaitez suivre une formation à distance ?

Inscrivez-vous à la session et indiquez-nous la modalité de participation que vous souhaitez par mail à mo-inscriptions@ifpass.fr

Pas de date disponible ? contactez-nous à mo-inscriptions@ifpass.fr

**Consultez le taux de satisfaction de nos formations
ici >>**

POINTS FORTS

Modalités pédagogiques :

A partir de l'exposé de l'intervenant, du partage d'expériences et de mises en situation, les participants structurent leur démarche puis s'exercent à la mise en pratique des méthodes.

Formateur(s) :

Cette formation est animée par un professionnel de la vente et de la relation client, formateur expert de l'Ifpass.

PROGRAMME

- A. Pourquoi être présent sur les nouveaux outils de communication ?
 - 1. Évolution du comportement des consommateurs
 - 2. Éléments dimensionnants
- B. Social Selling
 - 1. 4 piliers
 - 2. Atouts
 - 3. Pourquoi utiliser LinkedIn, Twitter et autres réseaux sociaux
- C. Utilisation des principaux outils digitaux pour développer votre business
 - 1. Exercices pratiques : LinkedIn, Viadeo, Twitter
 - 2. Art du Storytelling
 - 3. Booster son profil
- D. Comment créer, compléter ou alléger mon profil
 - 1. LinkedIn : exercices pratiques
 - 2. Twitter : exercices pratiques
- E. Comment communiquer auprès de ses clients et prospects
 - 1. Communication différenciée selon les médias exploités et leurs objectifs
 - 2. Source d'informations pour alimenter les médias de l'agence
 - 3. Comment faire une recherche efficace de prospects ? et qu'en faire ensuite ?
 - 4. Comment faire une recherche efficace de prospects sur : LinkedIn, Twitter et qu'en faire ensuite ?

Validation des acquis :

- Évaluation des acquis de la formation par des cas pratiques, exercices, QCM.

- Questionnaire d'évaluation à chaud proposé à la fin du stage
- Une attestation sera remise au stagiaire à la fin de la formation

Personnalisation parcours :

Un questionnaire préparatoire sera remis en amont de la formation au participant lui permettant de faire remonter auprès du formateur ses attentes et besoins spécifiques.

PUBLIC

Animateurs de réseau courtage

Intermédiaires et leurs collaborateurs
Inspecteurs commerciaux
Toute personne souhaitant acquérir des compétences dans le domaine visé

Pour les personnes en situation de handicap souhaitant réaliser une formation e-learning :
Nous vous invitons à prendre contact avec notre référent handicap (Nadia Benakli - nbenakli@ifpass.fr) afin de déterminer les formations accessibles.

PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis.

Modalité d'accès :

- Les préinscriptions se font en ligne sur notre site ou par mail à mo-inscriptions@ifpass.fr au moins 1 jour avant le début de la formation.
- Toutes les démarches administratives et financières doivent être réglées avant le début de la formation. Veuillez noter qu'en cas de demande de financement à un organisme financeur, la démarche de prise en charge est à réaliser par le candidat ou l'entreprise et doivent être réalisées à l'avance
- Les formations sont confirmées 3 semaines avant le début de la formation.

TARIFS ET FINANCEMENTS

1320,00 €
Exonérés de TVA

CONTACT

mo-inscriptions@ifpass.fr / [01 47 76 58 70](tel:0147765870)

Généré le 22/11/2024 à 16:36