

## SOCIAL SELLING

Référence :	Durée :	Niveau :	Modalités :	Tarifs :
AC050	2 jours - 14 h	Bases	Présentiel ou à distance	1360,00 €

### LIEUX ET DATES :

#### PARIS

- Du 24/09/2025 au 25/09/2025

### 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](mailto:mo-inscriptions@ifpass.fr)

Pas de date disponible ? contactez-nous à [mo-inscriptions@ifpass.fr](mailto: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

**Nos formations sont accessibles aux candidats en situation de handicap** : L'IFPASS met en place des aménagements techniques ainsi qu'un accompagnement humain adapté en fonction du besoin du candidat. [Veuillez consulter notre fiche d'information sur l'accueil des personnes en situation de handicap - ici](#)

## 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](mailto: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

1360,00 €

Exonérés de TVA

## CONTACT

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

Généré le 23/02/2025 à 00:31