

Social Selling

DESCRIPTION

 **6 heures**

Les points forts de la formation :

Le développement des réseaux sociaux constitue un potentiel de ventes additionnelles pour les marques. Vous appréhendez ces réseaux, souhaitez découvrir comment vous lancer et éviter les erreurs afin de déployer une stratégie de social selling efficace ?

Objectifs de la formation :

- Maîtriser les techniques d'une prospection réussie et augmenter votre portefeuille client
- Vendre avec les réseaux sociaux professionnels B to C tel que Facebook et B to B tel que LinkedIn

Contenu de la formation :

1. Décryptage des opportunités du Social Selling pour des professionnels - Focus Facebook et LinkedIn
 - Utiliser Facebook et LinkedIn
 - Présentation de bonnes pratiques/exemples d'action Social Selling
 - Quelques chiffres secteur pour démontrer l'impact de ces réseaux sociaux sur le business
2. Brainstorming collaboratif sur des actions Social selling adaptées
 - Cadrage de la clientèle
 - Construction d'un message adapté aux attentes de la clientèle ? Quels points clés ? Quels éléments mettre en avant ?
3. Application en individuel sur les pages
 - Présentation de l'outil CANVA par la formatrice qui permet de faire des visuels adaptés aux réseaux sociaux
 - Accompagnement par la formatrice auprès des participants au cas par cas - dans l'idéal, des groupes seront créés en fonction des attentes.
4. Ouverture aux autres réseaux sociaux
 - Panorama d'opportunités de commercialisation digitales btob via d'autres réseaux sociaux

Résultats attendus de la formation :

Attestation de formation professionnelle.

Cette formation fait partie du bloc de compétence n°RNCP14631BC02 "Définir, analyser et contrôler la politique commerciale des activités liées au voyage" contenu dans la formation certifiée n°RNCP14631 "Manager des Activités du Tourisme et des Voyages".
Code CPF 247390 - Code Formacode : 42648

Modalités pédagogiques :

Les modalités pédagogiques de nos formations sont nombreuses: brainstorming, magistral, exercice, jeu, simulation, classe interactive etc.

Personnes en situation de handicap :	Tiers temps possible pour les évaluations
Langue utilisée lors de la formation :	Français

Modalités d'évaluation :

Bilan d'évaluation réalisé à chaud post-formation.

ADMISSION ET PRE-REQUIS

Public visé et prérequis :

Toute personne ayant des fonctions dans le Commercial souhaitant optimiser son approche commerciale dans le digital et optimiser la collaboration marketing-ventes au service de l'efficacité commerciale.

Modalités d'admission :

Admission sans disposition particulière

L'étude du parcours professionnel du participant, en prenant appui sur son CV, ainsi qu'un éventuel entretien téléphonique avec l'expert formation sont nécessaires afin de vérifier que la formation répond parfaitement au projet de formation.

LIEUX DE LA FORMATION

Exécution de la formation :

Formation digitalisée à distance.

Assistance technique et pédagogique :

Du lundi au vendredi de 09h à 18h

Magali MAROILLEAU

Assistante Formation Professionnelle

Mail : formationpro@escaet.fr

Tel : 06 31 09 17 17

FINANCEMENT

Formation éligible à tous modes de financement :

CPF - Compte Personnel de Formation

Vous pouvez réserver votre formation sur l'application mobile Mon Compte Formation grâce à votre budget CPF. En savoir + :

<https://www.moncompteformation.gouv.fr/espace-prive/html/#/>

CPF de transition (ex CIF)

Congés qui permettent au salarié de s'absenter de son poste afin de suivre une formation longue pour se qualifier, évoluer ou se reconvertir

➤ Rapprochez vous d'un opérateur du Conseil en Evolution Professionnelle (CEP) qui vous apportera un accompagnement tant sur l'élaboration du dossier que sur le financement. Avec ce dispositif, vous allez pouvoir solliciter une prise en charge financière de la formation auprès de la Commission paritaire interprofessionnelle (CPIR) de votre domicile.

Plan de développement de compétences

Plan de formation annuel de l'entreprise, à utiliser avant fin décembre de chaque année - Se rapprocher de la Direction ou des RH

Financements régionaux et Pôle Emploi

Les régions et Pôle Emploi disposent de bourses de formation continue

Congé de reclassement

Ce congé, d'une durée variable, a pour objet de permettre au salarié de bénéficier d'actions de formation suite à un licenciement économique



Frais pédagogiques

HT	TVA	TTC
600 €	20 %	720 €

Frais non pris en charge : **0 €**

Nombre d'heures

FOAD	6
En Centre	0
En Entreprise	0
TOTAL	6

Références

Code RNCP	14631
-----------	-------

Nous sommes référencés



Nous contacter

Laura HUMBERT ou Magali MAROILLEAU
formationpro@escaet.fr
04 42 96 64 97
06 31 09 17 17
ESCAET - 6 Avenue de Grassi - 13100 Aix-en-Provence
<https://www.escaet.fr/social-selling/>

