

## Objectifs

Savoir identifier les médias sociaux pertinents à cibler,  
Gérer votre temps et intégrer ce nouveau support dans votre temps de travail,  
Définir et intégrer la stratégie de communication commerciale sur les réseaux sociaux,  
Appliquer les méthodes efficaces de prospection.

## Vous êtes

Responsable commercial, business developer, commercial, dirigeant de PME.

## Prérequis

Cette formation est accessible sans condition particulière.

## Axes de travail de la formation

### 1. Les réseaux sociaux pertinents

Savoir et comprendre les chiffres-clés et les tendances,  
Comprendre les spécificités de chacun des réseaux : Viadeo, LinkedIn, Facebook, Twitter et réseaux spécialisés...  
Analyser les possibilités et les limites des réseaux choisis.

### 2. Vous mettre en valeur dans vos présentations

Maîtriser votre identité numérique,  
Savoir vous rendre attractif : expressions pertinentes, photos, accroche,  
Utiliser tous les moyens des réseaux sociaux pour vous rendre visible,  
Connaître les usages et les codes pour communiquer efficacement sur ces réseaux.  
Organiser la logique de diffusion de vos informations sur les réseaux.

### 3. Créer votre personal branding de commercial

Découvrir votre personal branding : vous «google-iser»,  
Harmoniser les stratégies Networking off et online à travers votre personal branding,  
Construire un personal branding efficace pour tirer le meilleur profit en ligne,  
Piloter votre personal branding pour rester à jour,  
Organiser votre communication quotidienne sur les réseaux sociaux.

### 4. Développer et concrétiser votre prospection

Cibler et organiser vos appels sortants,  
Générer et transformer des appels entrants en leads qualifiés,  
Relayer votre prospection avec les autres outils du web.

## Méthode d'animation

Chaque participant se présente avec son ordinateur de travail,  
Création du personal branding commercial,  
Présentation et analyse des pratiques les plus efficaces,  
Nombreux exercices pratiques sur les réseaux sociaux en ligne,  
Définition, suivi et optimisation de votre plan d'actions commerciales sur les réseaux sociaux,  
Réflexion collective, analyse de cas apportés par les participants.