

# Social Selling et LinkedIn en B2B

## Description

Les réseaux sociaux et l'omniprésence des data ont complètement modifié les méthodes d'achat de produits et services. Nous nous trouvons actuellement dans l'ère du social selling où l'art d'attirer un client a lieu en ligne bien avant de conclure une affaire. Pourtant, la seule présence sur les réseaux sociaux est largement insuffisante pour obtenir un impact sur les ventes. Ce sont les actions posées par le commercial qui transformeront l'engagement de certains en chiffre d'affaires. Cette formation vous donnera les clés pour augmenter votre visibilité et booster vos ventes avec LinkedIn.

## Niveau

Fondamental

## Contenu du cours

- Module 1 : Objectifs et plan en social selling
- Module 2 : Les Personas et les clients cibles
- Module 3 : Un profil LinkedIn pour se vendre
- Module 4 : Établir des relations et créer un réseau
- Module 5 : Trouver les bonnes personnes
- Module 6 : Partager du contenu et interagir
- Module 7 : Prospection digitale, les étapes clés

## Documentation

- Support de cours numérique inclus

## Profils des participants

- Toute personne amenée à avoir une activité en lien avec la vente B2B
- Toute personne souhaitant développer une démarche commerciale en s'appuyant sur les réseaux sociaux et donc la vente sociale

## Connaissances Préalables

- Pas de prérequis

## Objectifs

- Comprendre les principes de la vente sociale avec LinkedIn
- Développer un profil pour vendre
- Utiliser les techniques d'un réseautage efficient
- Utiliser le Growth Hacking pour développer son réseau
- Définir les différents niveaux de maturité de la prospection digitale
- Appliquer les mécanismes de la vente digitale pour poser les bonnes actions
- Réaliser des recherches avancées (opérateurs booléens)
- Préparer une visite en face à face à l'issue d'une démarche de Social Selling
- Exploiter des trucs et astuces pour booster LinkedIn

## Prix de l'inscription en Présentiel (CHF)

700

## Prix de l'inscription en Virtuel (CHF)

650

**Durée (Nombre de Jours)**

1

**Reference**

DM-SO