

SOCIAL SELLING : VENDRE GRÂCE À LINKEDIN®

DIG04



STATUTS

Tout public

PRÉREQUIS

La formation ne nécessite aucun pré-requis

DURÉE

1 jour, soit 7 heures

PUBLIC

Tout public

TARIF

420 €
Tarif valable jusqu'au 31/12/2025

CERTIFICATIONS

Une attestation de stage est systématiquement remise à l'issue de la formation conformément aux dispositions réglementaires.

PROCHAINE(S) SESSION(S) :

2025

Besançon

1^{re} Session : 23/06

CE QUE VOUS ALLEZ APPRENDRE

Mettre en place une stratégie sur LinkedIn® dans le but de vendre ses produits, ses services
Utiliser LinkedIn® pour prospecter

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Comprendre les grands principes du marketing digital et définir le social selling
Optimiser votre profil et votre page LinkedIn®
Mettre en place une stratégie de contenus dans le but de vendre
Prospecter en social selling

Utiliser une solution payante sur LinkedIn® pour prospecter «SalesNavigator»

PROGRAMME

Comprendre les grands principes du marketing digital et définir le social selling

Comprendre les notions d'Inbound Marketing, Funnel Marketing

Définir vos cibles (Buyer Personae)

Comprendre le Parcours clients

Donner de l'importance à l'expérience clients

Optimiser votre profil et votre page LinkedIn®

Optimiser votre profil LinkedIn® au service de votre Professionnal Branding

Vérifier votre page LinkedIn® et l'améliorer si nécessaire

Découvrir les outils utiles au social selling

Mettre en place une stratégie de contenus dans le but de vendre

Faire un état des lieux de vos supports de vente

Etudier la communication actuelle de l'entreprise sur LinkedIn®

Mettre en place une stratégie de contenus qui permette à votre entreprise d'atteindre vos objectifs à plus ou moins long terme

Prospecter en social selling

Différencier les niveaux de lead

Repérer vos différentes cibles sur LinkedIn®

Prendre contact avec vos leads

Entretenir une relation commerciale sur LinkedIn® et en dehors de LinkedIn®

Utiliser une solution payante sur LinkedIn® pour prospecter: «Sales Navigator»

Présenter la plateforme Sales Navigator

Paramétrer son compte

Créer des listes de comptes et de prospects

Utiliser les moteurs de recherche selon les différents critères

Filtrer les résultats

Ajouter des résultats dans les listes

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Méthodes pro actives déductives

Mise en situation collective, en sous-groupe

Echanges d'expériences (entre les intervenants et les stagiaires, entre les stagiaires)

Apports théoriques

Présentation dynamique et ludique des apports théoriques.

Documentation remise aux stagiaires : présentation et/ou livret du contenu théorique

MODALITÉS D'ÉVALUATION

QCM ou étude de cas/mise en situation

Rejoignez-nous et suivez-nous sur :



BESANÇON

46, avenue Villarceau

25000 Besançon

Tél. : 03 81 25 26 06

BELFORT

1, rue du Docteur Fréry

90000 Belfort

Tél. : 03 84 54 54 84

VESOUL

1, rue Victor Dollé

70000 Vesoul

Tél. : 03 84 96 71 08

LONS-LE-SAUNIER

87, Place de la Comédie

39000 Lons-le-Saunier

Tél. : 03 84 86 42 07

Pour toute demande d'informations : contact@sifco.eu