

Public : Commerciaux

Durée : 2 jours

**Objectif pédagogique :** Comprendre et mettre en pratique les usages professionnels individuels pour valoriser son profil, animer sa communauté de clients/prospects et déclencher des rendez-vous.

Comprendre ce que le Web change pour les clients.

Utiliser les réseaux sociaux, formuler une demande de mise en relation, demander un rendez-vous, mettre à jour son profil, organiser des web-meeting pour accélérer le process de vente, etc.

**Contexte ciblé :** Il est de plus en plus compliqué de rentrer en contacts avec de nouveaux interlocuteurs par téléphone. Les taux de transformation ont drastiquement chuté ces dernières années. En parallèle, les réseaux sociaux se sont considérablement développés. Pour autant, peu de commerciaux utilisent ce média efficacement pour développer leur relation avec leurs clients, générer des Leads, ou provoquer des rendez-vous.

### Programme de la formation :

- La performance sur les réseaux sociaux : les leviers de performance (viralité), critères de qualité de contenu, mesure de la performance
- Connaître les 5 recherches obligatoires sur Internet
- Qu'est-ce que l'intelligence commerciale ?
- Exemples de LinkedIn et des Booléens pour disposer du meilleur moteur de recherche, le plus complet, le plus à jour
- Etablir un diagnostic MAP
- Découverte et Argumentation
- Mise en place de Web-meeting de vente
- Animer sa communauté de contacts et optimiser sa prise de rendez-vous
- Prospection digitale (principes et stades de maturité)
- Découvrir les 4 « I » du Social Selling : process clé du social selling

**Lieu de la formation :** Bureaux du CIFL – 2ème étage de la Tour des Associations 28, rue Saint Dominique - 75007 Paris (Métro / RER C / Parking : Invalides) - Tél 01 44 18 98 62

**Coût de la formation :** 650 € HT / pers. - salle, équipement et déjeuners des participants pris en charge par le CIFL

Convention de formation entre le formateur et l'entreprise - prise en charge possible par votre OPCA.

Possibilité de prise en charge par le CIFL sous conditions - *vous renseigner*