



► COMPRENDRE SOCIAL SELLING



► DÉFINITION

La **formation Social Selling** vous permet de comprendre le fonctionnement de vos prospects et clients sur les réseaux sociaux et d'acquérir une véritable autonomie sur la gestion de votre stratégie commerciale.

Grâce à la méthodologie et l'expertise dispensées par TAMENTO, **gagnez en performance commerciale et augmentez votre portefeuille de leads sur internet.**



► OBJECTIFS

- Comprendre les nouveaux processus d'achat.
- Adapter ses techniques de ventes aux réseaux sociaux.
- Identifier et contacter ses prospects cibles de qualité.
- Générer des leads grâce aux réseaux sociaux.

► POUR QUI ?

- Équipes commerciales
- Managers commerciaux
- Supports commerciaux
- Service marketing

► COMPÉTENCES ACQUISES



2 JOURS
16 HEURES

PARIS
1490 €HT

LYON
1290 €HT

STRASBOURG
1290 €HT

CALENDRIER - les dates sont susceptibles d'être modifiées - consultez les mises à jour en ligne

	JANV. 2018	FEV. 2018	MARS 2018	AVR. 2018	MAI. 2018	JUIN 2018	JUIL. 2018	AOUT 2018	SEPT. 2018	OCT. 2018	NOV. 2018	DEC. 2018
PARIS	-	-	-	-	-	-	11 - 12	-	17 - 18	15 - 16	12 - 13	10 - 11
LYON	-	-	-	-	-	-	17 - 18	-	24 - 25	22 - 23	19 - 20	17 - 18



UNE QUESTION ? CONTACTEZ-NOUS !

Lyon // 04 67 57 10 39 - Paris // 01 74 90 04 04 - Strasbourg // 04 67 57 10 39

formations@tamento.com - www.tamento.com

► LES ÉTAPES VERS SOCIAL SELLING

JOUR 1

Introduction

- Les chiffres clés
- Panorama des réseaux B2B/B2C
- L'évolution du comportement des acheteurs
- Définition du Social Selling
- Le nouveau métier de Social Seller

Stratégie

- Le parcours client
- La méthodologie EcPaRe

Parler

- La présence
- Être sur le bon réseau social
- Choisir la bonne présence (Compte LinkedIn, Compte FB, page FB)
- Construire le bon profil
- Création de son profil
- La diffusion de contenu
- Identifier les différents types de contenus
- Partager les contenus issus d'une veille
- Diffuser les contenus de l'entreprise
- Parler aux bons moments avec la bonne posture
- Utiliser les mots clés de vos prospects
- Comment créer de l'engagement sur vos publications
- Les règles de visibilité des réseaux sociaux
- Publication de contenus

PRATIQUE

PRATIQUE

JOUR 2

Écouter

- Les différents types de veilles
- La veille marque
- La veille offre
- La veille demande
- La veille concurrentielle
- La veille contact
- Création d'une stratégie de veille

PRATIQUE

Répondre

- Entretien et développer son réseau
- La conversation commerciale
- La gestion d'un bad buzz
- Quelles réponses apporter ?

PRATIQUE

Organisation

- Les relations service Marketing / service Commercial
- Le temps nécessaire au Social Seller
- Quels objectifs, KPI et rapports ?

Conclusion

- Récapitulatif de la méthodologie
- Quels futurs pour les Social Sellers ?
- Échanges et questions/réponses