



## FORMATION

### SOCIAL SELLING – COMMENT DÉMARRER

DUREE  
0,5 jour

#### • OBJECTIFS •

Acquérir les fondamentaux du social selling en entreprise • Connaître les nouveaux outils du digital pour adapter ses processus de vente

#### • PUBLIC •

Commerciaux, responsable des ventes, marketeur souhaitant établir une stratégie commerciale à travers le digital.

#### • PREREQUIS •

Aucun

#### • PROGRAMME •

##### Introduction

- La transformation digitale et ses conséquences sur la force commerciale de l'entreprise : les enjeux
- Les nouveaux comportements des acheteurs
- L'expérience digitale des utilisateurs : Les conséquences sur le parcours d'achat

##### Mettre en place une démarche de social selling

- Quelles compétences sont nécessaires ?
- Quels outils et réseaux sociaux utiliser ?
- Quels contenus partager et quelle stratégie choisir ?
- Quelles sont les habitudes à adopter ?
- Comment mesurer ses actions ?

#### • OUTILS PEDAGOGIQUES •

- Présentations illustrées
- Discussions – Échanges de bonnes pratiques
- Exercices