



FORMATION

SOCIAL SELLING – ENRICHIR SON RÉSEAU ET SA BASE DE CONTACTS VIA LINKEDIN

DUREE
0,5 jour

• OBJECTIFS •

Comprendre l'impact du social selling sur les ventes • 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

- Contexte
- Les piliers du Social Selling
- Le rôle majeur de LinkedIn, réseau dédié au social selling en B2B

Faire du social selling B2B efficacement sur LinkedIn

- Social Selling Index (SSI) : définition & mesure
- Utilisation de LinkedIn Sales Navigator & Point Drive
- Travailler son « personal branding »
- Adopter les bonnes pratiques pour approcher les prospects et construire son réseau
- Utiliser les Inmails de manière efficace

• OUTILS PEDAGOGIQUES •

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