

Prospecter sur les réseaux sociaux



OBJECTIFS

- ➔ *Définir et mettre en action votre stratégie de prospection commerciale*

- **Avoir un profil attractif et différenciant !**
 - *Action : Le bon profil pour la bonne cible.*
 - *Veille stratégique et concurrentielle*

- **Comment entrer en contact avec ses prospects avec l'approche directe ?**
 - *Action : La bonne utilisation des recommandations.*
 - *Social selling*

- **Comment se faire repérer par ses prospects avec l'approche indirecte ?**
 - *Action : Développer votre notoriété et votre expertise en publiant sur les réseaux sociaux.*
 - *Les règles d'or du parfait réseuteur*

- ❑ **PARTICIPANTS:** Toutes personnes ayant une fonction commerciale, du débutant à l'expérimenté.
- ❑ **TARIFS 249 € net de taxes comprenant**
 - 1 rendez vous téléphonique de diagnostic.
 - Une demi-journée d'apports théoriques , chaque participant créera son profil Linked'in ou Viadéo

Une attestation de formation est fournie suite à l'évaluation des acquis contrôlés tout au long de la formation