

SAVOIR ACTIVER LES BONS RÉSEAUX DIGITAUX POUR DÉVELOPPER LES VENTES

INITIATION AUX PRATIQUES COMMERCIALES DIGITALES



MODALITÉS

Durée : 1 journée (7heures)

Intra entreprise

Présentiel

Tarif : nous contacter

PUBLIC

Tout public souhaitant perfectionner son approche digitale de la vente.

PRÉ-REQUIS

Disposer d'un profil sur les réseaux sociaux visés.

Venir avec un ordinateur portable pour la formation.

MÉTHODOLOGIES PÉDAGOGIQUES

Alternance de cours théoriques, de quiz et test en ligne, d'exercices de mise en pratique analysés collectivement et de vérification des acquis.

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Appréhender le rôle essentiel des réseaux digitaux dans la croissance des ventes et déterminer les réseaux digitaux les plus adaptés à chaque type d'activité.
- Apprendre à créer et optimiser des profils professionnels sur les réseaux digitaux et développer une stratégie de contenu et d'engagement pour attirer des prospects et les convertir en clients.
- Comprendre l'importance des réseaux sociaux et digitaux dans une approche globale de la vente et intégrer le digital dans le parcours d'un acheteur.
- Rédiger des post qui suivent une structure claire et percutante afin de toucher et d'engager l'audience cible.

LES POINTS FORTS

- Une pédagogie adaptée, pratique et interactive pour faciliter la compréhension.
- Une stratégie de contenu adaptée à votre activité.
- Des outils de pilotage de vos performances digitales.
- Le formateur est spécialisé dans l'apprentissage des techniques de vente adaptées en milieu professionnel.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'évaluation des candidats se fait à travers des exercices, des quiz, des démonstrations pratiques et des tests de simulation qui permettent de vérifier les acquis des participants lors de la formation.

Nos formations font l'objet d'une évaluation détaillée des participants qui reçoivent un questionnaire par mail à l'issue de leur formation.

ÉQUIPEMENTS RECOMMANDÉ

Pour offrir une expérience d'apprentissage optimale aux stagiaires, il est conseillé de prévoir un espace adapté incluant une salle équipée d'un vidéoprojecteur ou d'un écran pour la présentation, d'un paperboard et d'un aménagement approprié. Wifi accessible.

ACCESSIBILITÉ



Formation ouverte aux personnes en situation de handicap.

Pour toute précision contactez notre référent handicap :

referent-handicap@supalia.fr

Introduction aux réseaux sociaux et supports digitaux

- Introduction à la vente et aux facteurs de décisions d'achat (rappel).
- Pourquoi et comment intégrer une dimension digitale dans les ventes ?
- Les différents types de réseaux digitaux (réseaux sociaux, forums, blogs, site web, etc.).
- Analyse des différents réseaux digitaux (LinkedIn, Facebook, Instagram, X, etc.) selon la cible clientèle visée.
- Naviguer entre les modèles gratuits et payants.

Profils professionnels et stratégie de contenu

- Optimiser son/ses profil(s) sur les supports digitaux pour maximiser la visibilité et l'engagement.
- Développer une stratégie de contenu efficace et mettre en place une ligne éditoriale.
- Adapter ses messages en fonction des facteurs de décision d'achat de vos cibles (typologie SONCASE).
- Elaborer des contenus (post et articles) percutants et impactants.
- Utiliser des outils de planification et de publication.

Mesurer et analyser les performances

- Indicateurs clés de performance (KPI) pour les réseaux digitaux.
- Interpréter les données mesurées et ajuster ses stratégies de communication.
- Résumé des points clés de la formation.
- Synthèse et recommandations pratiques.



NOUS CONTACTER

formation-continue@supalia.fr

06 49 47 90 34

