supalia
Business Process Outsourcing

Bien utiliser les réseaux digitaux pour développer ses ventes

Initiation aux pratiques commerciales digitales

DURÉE DE LA FORMATION :
1 journée (7 heures)

PUBLIC :
Tout professionnel souhaitant optimiser sa stratégie digitale de vente.

PRÉREQUIS :
Disposer d'un profil sur les réseaux sociaux visés.

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Comprendre l'impact des réseaux digitaux sur la croissance commerciale et identifier ceux adaptés à votre activité.
- Créer et optimiser vos profils professionnels pour attirer et convertir des prospects.
- Intégrer le digital dans le parcours d'achat pour une approche commerciale cohérente.
- Rédiger des contenus percutants pour engager efficacement votre audience.

LES POINTS FORTS

- Formation pratique, interactive et adaptée à votre secteur.
- Élaboration d'une stratégie de contenu sur-mesure.
- Outils concrets pour mesurer et optimiser vos performances digitales.
- Formateur expert en techniques de vente et marketing digital.

LE PROGRAMME DE LA FORMATION :

1. COMPRENDRE LES RÉSEAUX SOCIAUX ET SUPPORTS DIGITAUX

- Rappel : Les fondamentaux de la décision d'achat.
- Pourquoi et comment intégrer le digital dans votre stratégie commerciale ?
- Panorama des réseaux : LinkedIn, Facebook, Instagram, X, forums, blogs, sites web.
- Choisir entre options gratuites et payantes selon votre cible.

2. PROFILS PROFESSIONNELS ET STRATÉGIE DE CONTENU

- Optimiser vos profils pour maximiser visibilité et crédibilité.
- Définir une ligne éditoriale adaptée à votre audience.
- Adapter vos messages aux motivations d'achat (méthode SONCASE).
- Créer des contenus impactants : posts, articles, visuels.
- Planifier et automatiser vos publications.

3. MESURER, ANALYSER ET AJUSTER

- Identifier les KPIs clés pour suivre vos performances.
- Interpréter les données pour affiner votre stratégie.
- Synthèse des bonnes pratiques et recommandations pour aller plus loin.

Ce programme vise à vous donner des outils concrets pour exploiter efficacement les réseaux digitaux, en intégrant une approche stratégique, opérationnelle et mesurable.
Prêt à booster votre développement commercial grâce au digital ?

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 en ligne à l'issue de leur formation.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

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

CONTACT :
01 43 53 67 93

Dernière mise à jour : 19/06/2025