



FORMATION

#004 PROSPECTER SUR LES RESEAUX SOCIAUX

Formation Web Bordeaux
CENTRE DE FORMATION
Déclaration d'activité : 75331197433

OBJECTIF À la fin de la formation, le commercial saura prospecter de nouveaux clients en utilisant les réseaux sociaux.

PRÉREQUIS NÉCESSAIRES :

Test d'admission effectué pour définir le niveau souhaité à l'entrée de la formation :

- **Niveau débutant :**
aucune connaissance en informatique particulière
35h de formation conseillées
- **Niveau intermédiaire :**
vous savez utiliser un ordinateur et internet
28h de formation conseillées
- **Niveau avancé :**
vous travaillez quotidiennement avec un ordinateur.
24h de formation conseillées
- Matériels à disposition (ordinateur et internet)

MODALITÉS D'ORGANISATION DE LA FORMATION :

- ✓ Formateurs certifiés experts aux 3 niveaux de formation.
- ✓ Formations individuelles ou collectives effectuées en visio.
- ✓ Dispensées dans votre environnement de travail, au sein de votre entreprise.
- ✓ Théorie pratiquée par le stagiaire et validée par des exercices pratiques.

DURÉE DE FORMATION

24h, 28h ou 35h
dispensées en 3, 4 ou 5 jours.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES :

- **Mise à niveau** sur l'utilisation des outils natifs
- Augmentation de la durée des exercices pratiques :

	24h	28h	35h
théories illustrées	6h	8h	9h
Pratiques encadrée	9h	10h	13h
Exercices pratiques	9h	10h	13h

MODALITÉS D'ÉVALUATION DU STAGIAIRE :

- **Évaluation continue** par des exercices pratiques corrigés en cours de formation
- **Validation des acquis** de cette formation par un test final noté

MODULE 1 4h

Identifier les réseaux sociaux adaptés à l'activité professionnelle

- Exposer les principes de chaque réseau :
 - identification des avantages stratégiques
 - analyse de la plus-value pour l'entreprise
- **Sélectionner les réseaux sociaux utiles pour prospecter les clients ciblés**

MODULE 2 4h

État des lieux des profils servant à la prospection de nouveaux clients

- Analyse des profils des concurrents / **création ou optimisation des profils des commerciaux**
- Mise en place stratégique :
 - Définition des **objectifs stratégiques** et de **prospection à atteindre via les réseaux sociaux**
 - Élaboration d'un **plan d'actions** pertinent et efficace
 - Définition du **message de prospection**

MODULE 3 6h

Ciblage proactif des clients / Transformation prospect

- Cerner les profils des clients potentiels :
 - Analyse des besoins : *quel type de produits ? services ?*
 - Pour quel objectif stratégique de leur activité
 - Analyse du comportement client sur le web
- Détection des prospects = ciblage qualitatif :
 - Définition des critères spécifiques
 - Utilisation de filtres de recherches

MODULE 4 10h

Acquisition des clients et transformation

CAS PRATIQUE :

- Listing clients
 - Confirmation des listes de prospects
- Déploiement du message de prospection
 - Envoi du message aux listes de prospects
- Analyse des retours
 - Analyse des réponses des prospects
- Verrouillage de l'intérêt
 - Réponse aux questions des prospects
- Prise de rdv
 - Proposition de plage horaire et verrouillage du rdv prospects

SUJETS DE DÉCOUVERTE Selon votre avancement et vos centres d'intérêts, nous personnalisons ensemble le contenu de votre formation grâce aux sujets de découverte.

OPTION 1

Popularité

- Présenter les acteurs incontournables en lien avec son activité

UNE FORMATION EFFICACE

Durant la formation, vous serez amené à effectuer vous-même différentes tâches guidées afin de mieux assimiler le contenu pédagogique.

MODALITÉ ET DELAIS D'ACCES

Délais d'accès 7 jours minimum
Nous contacter au 0535547611

EN SITUATION DE HANDICAP

Lors de l'inscription à nos formations, nous étudions avec le candidat en situation de handicap et à travers un questionnaire les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser son apprentissage.

Pour cela, nous pouvons également nous appuyer sur un réseau de partenaires nationaux préalablement identifiés.

OPTION 2

Présenter l'outil HOOTSUITE

- Gestion complète des réseaux sociaux
- E-réputation, contenus
- Programmation de publication

ATTESTATION DE FIN DE FORMATION

À l'issue de la formation, nous vous délivrerons une attestation mentionnant :

- les objectifs de la formation
- la nature et la durée de l'action de formation ;
- les résultats de l'évaluation des acquis de la formation (Article L 6353-1 al. 2 du code du travail)

