DAWAN

Plan de la formation

www.dawan.fr

Formation Commercial Intermédiaire : Prospection sur les Réseaux sociaux

Durée :	1 jours (7 heures)
Tarifs inter-entreprise :	575,00 € HT (standard) 460,00 € HT (remisé)
Public :	Commerciaux - Cadres commercials - Assistants commerciaux
Pré-requis :	Avoir les connaissances de bases du domaine commercial - savoir utiliser Internet et avoir des comptes actifs sur les réseaux sociaux professionnels
Objectifs :	Utiliser les réseaux sociaux pour rospecter
Modalités pédagogiques, techniques et d'encadrement :	• Formation synchrone en présentiel et distanciel. • Méthodologie basée sur l'Active Learning : 75 % de pratique minimum. • Un PC par participant en présentiel, possibilité de mettre à disposition en bureau à distance un PC et l'environnement adéquat. • Un formateur expert.
Modalités d'évaluation :	• Définition des besoins et attentes des apprenants en amont de la formation. • Auto-positionnement à l'entrée et la sortie de la formation. • Suivi continu par les formateurs durant les ateliers pratiques. • Évaluation à chaud de l'adéquation au besoin professionnel des apprenants le dernier jour de formation.
Sanction :	Attestation de fin de formation mentionnant le résultat des acquis
Référence :	COM100165-F
Note de satisfaction des participants:	5,00 / 5

Contacts :	commercial@dawan.fr - 09 72 37 73 73
Modalités d'accès :	Possibilité de faire un devis en ligne (www.dawan.fr, moncompteformation.gouv.fr, maformation.fr, etc.) ou en appelant au standard.
Délais d'accès :	Variable selon le type de financement.
Accessibilité :	Si vous êtes en situation de handicap, nous sommes en mesure de vous accueillir, n'hésitez pas à nous contacter à referenthandicap@dawan.fr, nous étudierons ensemble vos besoins

Introduction

Historique, utilisation
Rappel des principaux réseaux sociaux

Découvrir les réseaux sociaux professionnels

Présentation des réseaux sociaux professionnels
Principes de fonctionnement
Création de fiche individuelle
Préparer sa recherche de prospect
Importance de certains champs pour la recherche

Prospecter sur les réseaux sociaux professionnels : Linkedin

Créer/gérer son profil en ligne
Rechercher des décideurs sur les réseaux sociaux pro
Les recommandations
Les personnes qui ont consulté son profil

Atelier : Cas pratique de prospection sur Linkedin

Utiliser les réseaux sociaux pros avant de lancer une campagne de prospection

Chercher des contacts dans les entreprises ciblées par sa prospection
Prendre des renseignements sur l'entreprise
Poser des questions auprès de personnes de l'entreprise
Capitaliser les informations recensées

Utiliser Twitter pour sa prospection

Présentation de Twitter
Remplir son profil
Cibler les comptes d'entreprises
Mettre en avant son expertise
Prospecter sur Twitter

Méthodologie

Définir sa cible
Définir son message
Choisir ses réseaux
Lancer sa recherche de décideurs
Prospecter
Evaluer les retours

Atelier : créer des scénarios de prospection sur plusieurs cibles