

SOCIAL SELLING, PROSPECTION COMMERCIALE, LINKEDIN - MODULE 1

Comment générer des contacts commerciaux facilement pour une meilleure efficacité ?

Réf	Modalité	Durée	Nb stagiaires
RCOMSSCP1-SST3.5	Présentiel/Distanciel	1.0 jour(s) - 7.0h	10



OBJECTIFS

- Avoir une vision à 360° de la prospection commerciale
- Savoir mettre en place un profil LinkedIn pertinent
- Savoir démarcher des prospects version digitale en version automatisé
- Savoir susciter de l'intérêt auprès de ses contacts



A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Public

Tout public.

Pré-requis

Aucun.



CONTENU

- Comprendre l'Inbound Marketing et l'Outbound Marketing
- Appréhender l'évolution des comportements de consommation de nos jours
- Comment utiliser le Digital de façon simple et efficace dans sa fonction commerciale pour développer son CA ?
- A quoi sert LinkedIn et comment s'en servir pour performer sa prospection ?
- Outils, jeux de rôles, application ensemble sur des cas concrets



PÉDAGOGIE

Une formation très concrète à partir de cas pratiques des participants.
De la théorie et surtout des mises en situation sur des cas propres des apprenants pour travailler ensemble sur les clés et solutions concrètes. Mais aussi des cas potentiels dans lesquels les apprenants doivent parvenir à mettre en place.



GESTION DES ACQUIS

REZO PARTAGE

3C rue Irène Joliot Curie, 38320 Eybens
Tél. 04 76 18 06 81 – service-clients@rezo-partage.com
SCOP SARL au capital variable (25 000€) - RCS
Grenoble – SIRET : 809 267 339 00046



Méthodes d'évaluation

- **Évaluation pré-formative** : Une grille d'auto-positionnement est transmise aux apprenants en amont de la formation pour faire un auto-diagnostic de leurs compétences.
- **Évaluation de suivi** : Évaluation du développement des compétences via la grille d'auto-positionnement remplie à l'issue de la formation.
- Évaluation à chaud de satisfaction fournie par REZO.
- **Évaluation des acquis** : Le/la formateur/trice remplit à son tour une grille de validation des acquis basée sur les compétences et connaissances acquises.
- Attestation de fin de formation REZO.



FORMATEUR ET PARTENAIRE

Notre formateur est expert du domaine du Marketing, du Digital et de la Communication depuis 20 ans.



ACCESSIBILITÉ

Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement afin d'étudier ensemble les solutions d'aménagement.