



Les réseaux sociaux comme outils de prospection



Durée : 7 heures
1 jour



Lieu de formation
Dans votre entreprise
Au centre de formation



Objectifs

- ▶ Savoir utiliser au mieux les réseaux sociaux dans le cadre de sa stratégie de prospection.
- ▶ Adapter son entreprise et sa prospection à ces nouvelles plateformes d'échanges virtuelles.
- ▶ Se donner envie de pratiquer la prospection.



Enjeux

- ▶ S'adapter rapidement.



Pour qui ?

- ▶ Toute personne désirant utiliser les réseaux sociaux dans le cadre de sa prospection.
- ▶ Toute fonction commerciale.



Prérequis

- ▶ Une première utilisation des réseaux sociaux est requise.



Points forts de la formation

- ▶ Une formation totalement opérationnelle calquée sur la situation de chacun, afin de répondre aux besoins de tous.
- ▶ Les bases de l'utilisation des réseaux sociaux dans un objectif de prospection sont abordés, afin de pouvoir utiliser de manière efficiente ces outils dès son retour en entreprise.



Une formation sur mesure

Toutes nos formations répondent à des besoins génériques et courants, cependant nous pouvons les adapter pour répondre à vos **attentes, vos préférences et vos disponibilités** :

Le lieu de formation : Dans vos locaux, salles de réunions indépendantes, ou toutes autres localisations souhaitées.

Le contenu : Formation standard ou sur mesure en fonction de vos besoins.

Tarif : Le tarif minimum d'une formation est de 980,00 euros HT/jour. Ce tarif ne tient pas compte de la personnalisation de l'enseignement, en fonction de votre niveau et de vos objectifs professionnels. Veuillez nous contacter pour obtenir un devis précis.

Délais : Notre délai moyen constaté pour le commencement de la formation est de 1 mois après votre inscription.

Handicap : Si vous avez besoin d'aménagements spécifiques (pédagogique ou physique), merci de prendre contact avec nous.

Pour de plus amples informations, n'hésitez pas à nous contacter par courriel ou par le biais de notre site internet.

Contactez-nous :



contact@possibility.fr



www.possibility.fr

Réf : FVE-12-0



Programme

1. Définir les objectifs souhaités vis-à-vis des réseaux sociaux

- Définir le ou les réseaux sociaux à utiliser en priorité par rapport aux objectifs.

Action : Diagnostiquez vos besoins et identifiez-le ou les réseaux sociaux à privilégier.

2. Développer son profil

- Construire ou développer son profil par rapport au(x) réseau(x) sociaux privilégié(s).

Action : construisez ou optimisez votre profil sur votre réseau cible.

3. Approche directe

- Connaître et savoir utiliser les approches directes des réseaux sociaux.

Action : Entrez en contact directement ou via une recommandation.

4. Approche indirecte

- Connaître et savoir utiliser les approches indirectes des réseaux sociaux.

Action : Publiez sur les réseaux sociaux pour développer votre notoriété et votre expertise.