

# VENDRE PLUS ET MIEUX À L'ÈRE DU DIGITAL ET DES RÉSEAUX SOCIAUX

**2** jours

## PRATIQUER LE SOCIAL SELLING

### PROGRAMME DE LA FORMATION

Les réseaux sociaux prennent de plus en plus d'importance, LinkedIn est devenu un indispensable, soyez à jour des dernières tendances

### LES FONDAMENTAUX

- › Panorama, enjeux, tendances
- › Temps passés sur les réseaux sociaux, usages, panorama France et Mondial
- › Les dernières tendances : Podcast, short vidéo, Super App, Metaverse
- › Les comportements, les changements, les devices, les objectifs à poursuivre

### SMO : SOCIAL MEDIA OPTIMIZATION

- › SEM = SEO + SEA + SMO Search Engine Marketing = référencement naturel et payant + les réseaux sociaux
- › SMO = Social Media Optimization : Que faire sur les réseaux sociaux ? Comment les utiliser en complément d'un site web ?
- › Les principaux KPI : taux de réaction, taux d'engagement
- › Les meilleures pratiques à adopter par réseau social

Atelier pratique : comparer avec les concurrents, les leaders, définir sa stratégie

- › La ligne éditoriale : quoi publier : sujet, information, forme, utiliser la curation

Atelier pratique : rendre vos posts plus impactants

- › Les risques des réseaux sociaux, comment optimiser son e-reputation, que faire en cas de bad buzz ?

Atelier pratique : gérer le bad buzz

### SOCIAL SELLING

- › Comment utiliser les réseaux sociaux pour développer ses ventes ?
  - les influenceurs et l'affiliation ou le display
  - ses propres comptes pour générer du trafic et des ventes
  - la nouvelle tendance du Live Shopping
- › Cas particulier de LinkedIn : upgradez votre profil à un niveau expert

Atelier pratique : upgrader votre profil au niveau Expert

- › LinkedIn : qui inviter dans son réseau, quoi poster, comment augmenter son nombre de vues ?

Atelier pratique : inviter 100 personnes

Atelier pratique : rédiger un post, et viser 2 000 vues minimum

- › LinkedIn : s'en servir pour faire de la prospection et de la fidélisation

Exemples de comptes, de cas d'entreprise

### OBJECTIFS

Analyser les enjeux des réseaux sociaux.  
Faire du SMO : Social Media Optimization.  
Adapter sa communication aux principaux réseaux.  
Élaborer des posts impactants, texte et image.  
Utiliser LinkedIn pour en faire un outil de Social Selling et de prospection.

### LES PLUS DE CETTE FORMATION

Des ateliers pratiques pour un ROI rapide, sur les posts, sur l'algorithme des réseaux sociaux, sur la prospection commerciale et gestion du bad buzz  
Une pédagogie active, s'appuyant sur de nombreuses applications pédagogiques

### PUBLIC ET PRÉREQUIS

Tout commercial dans une démarche B2B souhaitant utiliser les réseaux sociaux, les optimiser et prospecter avec LinkedIn  
Aucun niveau de connaissance préalables n'est requis

### MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Un questionnaire sur les attentes des participants est adressé 15 jours avant le début de la formation.  
Les méthodes pédagogiques incluent des apports théoriques et pratiques, un travail sur des cas concrets et des exemples d'application. Un support pédagogique est remis à chaque participant, et un accès personnel en ligne permet d'accéder à des e-ressources à l'issue de la formation. Nos consultants sont sélectionnés pour leur expertise métier, leurs compétences pédagogiques et leurs expériences professionnelles.

### SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation  
Évaluation à chaud et à froid

### TARIFS

1 550 € HT - Réf : MPC-SOSE

Validité : 30 juin 2024

### PROCHAINES SESSIONS

Formation à distance :  
les 21 et 22 octobre 2024

Paris Montparnasse :  
les 10 et 11 juin 2024  
les 2 et 3 décembre 2024

## Participant(e)

Mme  M. Nom.....  
Prénom.....  
Fonction.....  
E-mail .....  
(obligatoire pour accéder à vos documents personnalisés, avant et après votre formation)  
Tél. (ligne directe).....  
Tél. mobile (pour infos de dernière minute).....  
Merci de nous indiquer si nous devons prévoir des mesures à mettre en œuvre pour les personnes nécessitant des aménagements particuliers :  
.....

## Formation choisie

Titre.....  
Référence.....  
Dates.....  
Lieu.....  
Option proposée pour certaines formations : un accès e-ressources pendant un an, à un tarif très avantageux (remise de 50% sur le prix public).  
Merci de préciser votre choix :  
 Formation + Accès e-ressources pendant un an \*  Formation seule

## Tarif

Indiquez le tarif HT selon l'option choisie.....

## Entreprise / Établissement

Raison sociale.....  
Adresse.....  
Code postal | | | | | ..... Ville.....  
Téléphone..... Fax.....  
N° d'identification (TVA intracommunautaire).....  
Code APE / NAF ..... N° Siret | | | | | | | | | | | | | | | | | |

## Responsable de l'inscription

Mme  M. Nom..... Prénom.....  
Service/Fonction.....  
Tél. (ligne directe)..... E-mail.....

## Facturation/Règlement

### FACTURE À ADRESSER À L'ENTREPRISE / L'ÉTABLISSEMENT :

À l'attention de  Mme  M.  
Nom.....  
Prénom.....  
Service/Fonction.....  
E-mail.....  
Libellé de la facture.....  
.....  
Si la facture est à adresser à l'entreprise mais à une autre adresse ou un autre service, merci de préciser.....  
.....

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur la facture ?

OUI  NON

Si OUI, numéro : .....  
*GERESO se réserve le droit de facturer une pénalité forfaitaire si le client n'a pas transmis son bon de commande avant le début de la formation*

### Prise en charge (si parcours certifiant) :

CPF  Entreprise  OPCO

### FACTURE À ADRESSER À L'OPCO :

Nom de l'OPCO.....  
Numéro de prise en charge.....  
Adresse de votre OPCO.....  
Code postal | | | | | .....  
Ville.....

*Si GERESO n'a pas reçu l'accord de prise en charge de l'OPCO le dernier jour de la formation, le client sera facturé de l'intégralité du prix de la formation.*

Fait à :

Le :

Signature et cachet de l'Entreprise / l'Établissement, précédés de la mention « bon pour accord » :

La signature de ce bulletin d'inscription vaut acceptation des conditions générales de vente précisées sur [www.gereso.com/cgv/](http://www.gereso.com/cgv/)