MARKETING ET COMMUNICATION DIGITALE

FICHE PROGRAMMATION

VENDRE AVEC FACEBOOK, INSTAGRAM, LINKEDIN

Public

Chargé(e) de communication,Chef(fe) d'entreprise,Commerçant(e) - Vendeur(se),Gérant(e),Responsable commercial(e)

Prérequis

- Disposer de votre ordinateur portable
- Maîtriser l'outil informatique et savoir surfer sur le web
- Être à l'aise avec les réseaux sociaux et posséder un ou des comptes

Objectifs pédagogiques

- Identifier les réseaux B2B (business to business) adéquats pour son activité.
- Définir son offre irrésistible et connaître son client cible parfaitement.
- Etablir une stratégie digitale efficace pour générer des leads qualifiés (contacts de clients potentiels).
- Mettre en place des techniques de prospection.

Contenu

Identifier les réseaux adéquats pour mon activité

- Connaître le fonctionnement, l'algorithme et l'objectif de Facebook, Linkedin, Youtube et Instagram
- Exemples de Succes Story et cas concrets sur ces réseaux sociaux

Bien se connaître pour mieux se vendre

- Identifier mon offre irrésistible : ce que je propose en tant que produit/service et pourquoi
- Définir mon Buyer Persona (client cible) : fiche client type et outils pour le visualiser
- Préciser mon positionnement
- Travailler ma marque personnelle

Exercice : audit de mes profils sur les réseaux sociaux

Stratégie de contenu B2B engageante

- Comprendre la vision et la mentalité à avoir pour obtenir la confiance de mon réseau
- Définir ma ligne éditoriale : sujets à traiter, outils
- Structure d'une publication à succès

Exercice : rédaction d'une publication à succès pour les réseaux sociaux

Stratégie de prospection B2B

- Création de contenu "Aimant à Leads"
- Trouver des prospects pour clients potentiels
- Savoir détecter des opportunités commerciales et des leads

- Connaître le processus de vente en 3 étapes
- Savoir obtenir un engagement au téléphone

Exercice : mise en situation échanges professionnels avec un contact