

Prospecter avec le digital



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Faire évoluer ses méthodes de vente grâce aux nouveaux outils digitaux.
- Développer son portefeuille de prospects et sa relation avec eux grâce au digital.
- Améliorer sa prospection digitale pour générer des clients.



POINTS FORTS

- Faire évoluer ses méthodes de vente grâce aux nouveaux outils digitaux.
- Développer son portefeuille de prospects et sa relation avec eux grâce au digital.
- Améliorer sa prospection digitale pour générer des clients.



PUBLIC VISÉ

Cette formation est ouverte à tous. Tous secteurs confondus.
4 stagiaires maximum par session.



DURÉE & LIEU DE LA FORMATION

2 journées | 14h
Salle Meeting Place à Strasbourg,
au sein de votre entreprise ou à distance.



PRÉREQUIS

Avoir un accès aux Réseaux sociaux.
Avoir accès à un ordinateur avec connexion internet.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

La pédagogie sera active et participative. Elle sera constituée des apports d'information des formateurs sous forme de support PowerPoint illustrés d'exemples pratiques, de mini-cas d'application, questions- réponses.

Des ateliers de travail pourront être mis en place afin de faciliter les échanges d'expérience et confronter les idées et meilleures pratiques.

Le support de la formation sera transmis en version papier en début de formation et pourra être envoyé sur demande en version électronique (PDF) à l'issue de la formation.

COMPÉTENCES ACQUISES

- Utiliser efficacement les réseaux sociaux pour transformer les prospects en clients.
- Optimiser son profil et son réseau pour améliorer la prospection commerciale.
- Sélectionner les outils digitaux adaptés aux objectifs de prospection.
- Maîtriser les techniques de mise en relation et d'engagement pour démarcher efficacement.
- Créer des contenus adaptés pour attirer et retenir l'attention des prospects.
- Analyser les performances de ses actions de prospection et ajuster sa stratégie.
- Intégrer des outils de gestion de leads pour un suivi efficace du portefeuille de prospects.

Programme

1. Élaborer une stratégie de prospection BtoB digitale efficace

- Diagnostiquer le parcours client : nouvelles attentes et habitudes d'achat.
- Définir les profils de leads souhaités grâce à un ciblage précis.
- Identifier les réseaux sociaux sur lesquels se trouvent ses cibles.

2. Contacter ses leads grâce aux outils de prospection digitaux

- Mesurer l'efficacité de sa prospection commerciale digitale.
- Optimiser son profil social par rapport à ses clients.
- Créer un système de veille et d'alerte pour rester à l'écoute de son marché et de ses clients.
- Techniques d'approche et modèles de messages de prospection en ligne.

3. Fidéliser ses prospects en restant connecté

- Panorama des outils pour faciliter son social selling.
- Établir des scénarios pour structurer sa démarche commerciale et assurer une gestion efficace de ses leads.
- Entretenir et maintenir la relation avec ses leads : les bonnes pratiques et les erreurs à éviter.

4. Suivre et améliorer ses performances de prospection

- Définir les objectifs et KPIs de sa prospection digitale.
- Maîtriser les outils d'analyse digitaux.
- Créer ses tableaux de bord pour monitorer la rentabilité de ses actions.

5. Sécurité numérique

- La RGPD
- La sauvegarde des données. .

6. Résolution des problèmes numériques

- Se connecter à internet en toute circonstance
- Contacter la source du support

7. Cas pratique

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS

L'évaluation des acquis se fait à travers un questionnaire et des exercices de mise en pratique afin de vérifier que les objectifs de formations ont été complétés.
Une attestation de réussite à la formation sera délivrée à l'issue de cette dernière.

Notre agence est centre de formation agréé par l'Etat et enregistré sur Datadock



FF08V3

Nous aimons les défis alors lancez-vous !

Ouvert du lundi au jeudi de 8h30 à 12h30 et de 13h45 à 17h30, et le vendredi de 8h30 à 12h
Agence Idealice | 3 Rue Charles Péguy | 67200 Strasbourg
Tél : 03 88 30 17 41 | contact@idealice.fr

