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.
8 stagiaires maximum par session

DURÉE & LIEU DE LA FORMATION

1 journée I 7h
Salle Meeting Place à Strasbourg, au sein de votre entreprise ou à distance

PRÉREQUIS

Avoir une base fondamentale des 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.

Aussi un support de présentation sera remis à l'issu de la formation sous la forme de fichier PDF.

COMPÉTENCES ACQUISES

- Prospecter efficacement grâce aux réseaux sociaux et de transformer les prospects en clients.
- Optimiser son profil et son réseau pour la prospection commerciale.
- Identifier les outils à utiliser en fonction de ses objectifs.
- Maîtriser la mise en relation pour démarcher.

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification a été délivrée au titre de la catégorie action de formation .

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, sous le numéro d'agrément 426 705 40867

FF08V3