

Social Selling B2B (devenez un crac sur LinkedIn)

Programme Pédagogique Détaillé

[Présentation générale](#)

[Niveau requis](#)

[Contenu](#)

[Durée](#)

[Lieu d'accueil](#)

[Modalités et délais d'accès](#)

[Tarif](#)

[Moyens pédagogiques](#)

[Moyens techniques](#)

[Moyens d'encadrement](#)

[Modalités d'évaluation](#)

[Accessibilité aux personnes en situation de handicap](#)

[Contact](#)

Présentation générale :

Matinée > approche théorique

- Comprendre les tenants et aboutissants de l'utilisation des réseaux sociaux pour la filière commerciale et marketing.
- Renforcer son personal branding
- Aider au rayonnement de la marque en ligne
- Recruter de nouveaux prospects et tisser son réseau professionnel
- Exploiter les contenus produits et validés par le marketing
- Réseauter, vendre : comment exploiter LinkedIn pour sa typologie de clients?
- Introduction à Social Selling Index

Après-midi > Ateliers pratiques Workshops et: optimiser son profil pour le rendre attrayant

- Optimiser son profil
- Inviter : construire un réseau efficace et bien ciblé en fonction de sa clientèle.
- Ma ligne éditoriale : que publier ? Quand ? Et comment ? (Nous créerons un groupe privé LinkedIn uniquement pour les apprenants sur lequel nous pourrions tester ensemble différentes approches de publications)
- Monitorer son évolution grâce au Social Selling Index / Recommandations et challenge individuel (auto-training) à l'issue de la formation.

Public cible :

Pré-requis :

Niveau requis :

debutant,intermediaire

Objectifs pédagogiques :

- Comprendre l'intérêt du social selling et ses enjeux en 2022
- Donner aux forces commerciales et marketing une palette d'outils opérationnels pour optimiser leur présence en ligne
- Travailler sa posture d'ambassadeur et d'expert
- Apprendre à développer une routine quotidienne et des réflexes autour de ses actions en ligne
- Maîtriser les « best practices » du réseautage professionnel

Contenu :

Vous apprendrez à optimiser votre profil LinkedIn et développer votre présence sur ce réseau social professionnel incontournable . Nous verrons comment établir des relations de qualité avec votre

réseau, publiez des contenus pertinents et assimilez l'acquisition de leads sur LinkedIn.

Durée :

7.00 heures

En ligne :

Un lien de connexion sera communiqué plus tard

Modalités et délais d'accès :

Les sessions sont déployées en inter-entreprise, selon un calendrier disponible sur le site <https://formations.ebg.net/content/inter-entreprise>

Tarif :

Formation accessible dans le cadre d'une "adhésion EBG premium" (cliquez ici pour en savoir +) ou encore en souscrivant à 1 accès formation auprès de notre organisme de formation Faculté.s (cliquez ici pour consulter nos modalités).

Moyens pédagogiques :

Chaque participant reçoit, en début de formation, un questionnaire de positionnement pour mieux comprendre la nature du projet visé par le participant et mieux apprécier les compétences de conduite de projet déjà acquises. Les résultats sont communiqués aux formateurs pour mieux comprendre le profil et les besoins des participants à la formation et adapter l'accompagnement en fonction des projets.

La formation repose sur une approche pédagogique par le faire, alternant présentations théoriques avec supports visuels, ateliers pratiques et études de cas.

Discussions interactives et échanges d'expériences

Moyens techniques :

La formation est proposée En ligne.

La salle de formation dispose de l'ensemble des équipements nécessaires à l'accueil des participants et à la réalisation de la formation : tables, chaises, vidéo-projecteur, paperboard, crayons et stylos, post-it, connexion Internet.

L'accueil des participants se fait dans le respect du Protocole sanitaire applicable aux organismes de formation.

Le formateur et les participants signent, par demi-journée, une feuille d'émargement.

Moyens d'encadrement :

La formation est assurée par un formateur expert dans la thématique ciblée, disposant d'une

expérience professionnelle significative sur la thématique ainsi que d'une expérience significative en termes d'animation de formation. Un CV des formateurs est disponible, sur demande.

Modalités d'évaluation :

Les participants devront compléter, avant le début de la session, un formulaire de positionnement pour apprécier le niveau de chacun sur les compétences visées par la formation. Le dispositif d'évaluation est composé d'exercices , de cas pratiques et prend la forme d'un quizz pour valider les acquis de la formation. Une attestation de réalisation est remise à chaque participant à l'issue de la formation.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Cette formation est ouverte au plus grand nombre, et notamment aux personnes en situation de handicap. Une attention particulière sera portée, dans le cadre du processus d'inscription, pour comprendre la nature de la situation de handicap et envisager les modalités d'adaptation ou de compensation les plus adéquates. N'hésitez donc pas à nous contacter pour en discuter ensemble, en toute confidentialité.

Contact :

Contactez nous :
07 80 91 18 65
Formations@ebg.net