

Utiliser les réseaux sociaux pour trouver de nouveaux prospects - NOUVEAU

PUBLIC

Tout public

DUREE

1,00 jour(s) - 7,00 h
Nb de participants : 8

PRE REQUIS

AUCUN

OBJECTIFS FORMATION

-Décrypter le processus d'achat et le rôle des réseaux sociaux dans la prospection au travers d'un jeu pédagogique ; -
Bâtir sa stratégie prospective selon une méthodologie précise et un cas pratique de création d'une fiche Persona ; -
Maîtriser la prospection sur les plateformes sociales grâce aux techniques de pilotage appréhendées et aux ateliers
LinkedIn et Twitter réalisés lors de la journée ; -Savoir prospecter au quotidien sur les réseaux sociaux avec des
méthodes enseignées et appliquées via un cas pratique et un atelier.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUE

Vous voulez trouver de nouveaux prospects ? Optimiser votre temps de prospection ? Alors les réseaux sociaux sont faits pour vous ! Ces nouveaux outils digitaux sont le lieu de prospection d'aujourd'hui. Mais comment faire ? Que dire ? Et où ? Cette formation a pour objectif de vous permettre de prospecter efficacement sur les réseaux sociaux en répondant à toutes les questions que vous vous posez.

CONTENU PEDAGOGIQUE

Introduction : la prospection est l'enjeu de toute entreprise

Partie 1 : la prospection est digitale

Chapitre 1 : décryptage du prospect d'aujourd'hui

- a. Le portrait robot du prospect
- b. Le processus d'achat a changé
- c. Comment se déroule la recherche d'information

Chapitre 2 : le rôle des réseaux sociaux dans la prospection

- a. L'apport des réseaux sociaux
- b. L'impact des réseaux sociaux sur la communication B2B
- c. Un canal de prospection puissant

Partie 2 : construire une démarche prospective

Chapitre 1 : partie stratégique

- a. Le positionnement différenciateur
- b. L'objectif à atteindre
- c. La cible à définir

- a. Les canaux de diffusion adéquats
- b. Le contenu influant

Chapitre 3 : partie performance

- a. La gestion à mettre en oeuvre
- b. Le suivi des performances

PRATIQUE Créer une fiche Persona.

Partie 3 : piloter votre prospection efficacement

Chapitre 1 : gestion du contenu

- a. L'outil de production : le BLOG
- b. Le calendrier éditorial
- c. Le planning de diffusion

Chapitre 2 : paramétrage des réseaux sociaux

- a. Optimiser votre présence sociale
- b. Construire votre réseau

Chapitre 3 : organisation de la prospection

- a. La veille prospective
- b. Le tableau de prospection

PRATIQUE: Tirer le meilleur de LinkedIn et Twitter pour prospecter.

Partie 4 : animer au quotidien votre prospection

Chapitre 1 : diffuser du contenu qui intéresse vos prospects

- a. Les bases du contenu digital
- b. Créer votre contenu selon le FOND
- c. Créer votre contenu selon la FORME : exemple de l'article
- d. Eviter le syndrome de la page blanche
- e. La curation de contenu

Chapitre 2 : entrer en contact avec les prospects

- a. La prospection proactive
- b. La prospection réactive

PRATIQUE : Définir un contenu à chaque étape du processus d'achat.
Trouver et éditer du contenu à publier sur les réseaux sociaux.

Conclusion

- a. Récapitulatif de la journée
- b. Questions/réponses

MOYENS & METHODES PEDAGOGIQUE

Les supports pédagogiques doivent être conçus avec le plus grand soin et sont en partie sous format dématérialisé. Ils se composent de :

Diaporama

Cas pratiques énoncés et corrigés

Documentation pour approfondir

A l'issue de la formation, l'acquisition des connaissances sera évaluée, en présence du formateur, à partir d'un questionnaire à choix unique de 15 affirmations.

EVALUATION DE LA FORMATION / SANCTION DE LA FORMATION

. Délivrance d'une attestation individuelle de formation.

DEROULEMENT

Horaires : 9h - 18h

Déjeuner : le déjeuner est libre, le créneau de celui-ci est défini par l'animateur

Nombre minimum de participants : 8

Nombre maximum de participants : 18,00

FORMATEUR

DUFOUR Florian

Expert-comptable / Network Conseil

TARIFS HT:

Adhérent IFEC : 400,00 €

Adhérent IFEC + CJEC : 300,00 €

Adhérent IFEC + ANECS : 300,00 €

Adhérent IFEC + Stagiaire : 300,00 €

**Adhérent IFEC +Inscrits à l'ordre < 5ans :
300,00 €**

Non Adhérent IFEC : 500,00 €