

Formation Réseaux Sociaux

Cette Formation a pour objectif de vous sensibiliser aux enjeux business et humains représentés par les réseaux sociaux et leurs usages dans le cadre de leurs pratiques professionnelles et du développement du portefeuille clients.



OBJECTIFS

Acquérir la connaissance et les techniques nécessaires pour gérer et déployer une démarche commerciale numérique :

- Créer son identité numérique professionnelle
- Utiliser sa cible et les moyens de communication
- Créer son réseau et prendre contact efficacement
- Transformer son réseau virtuel en prospect
- Protéger ses données
- Notion référencement local

PROGRAMME :

1. Présentation

- Découverte de l'environnement digital dans un cadre professionnel.
- Usages et objectifs des réseaux sociaux dans une démarche commerciale.

2. Professionnaliser sa démarche

- Créer sa carte d'identité numérique : professionnaliser son profil.
- Trouver sa cible : Annuaires, pages entreprises, communautés...
- Exploiter les groupes/communautés et comprendre leur utilité.
- Faire sa veille

3. Passer de la relation virtuelle à la prospection

- Transformer son réseau en prospect
- Prendre contact avec son réseau
- Utiliser les demandes de contacts et messages privés

Exploiter son réseau pour augmenter la portée de ses actions.

Tour d'horizon des fonctionnalités de LinkedIn et Facebook

Prérequis : Avec un compte sur LinkedIn & Facebook

Méthodes et Moyens pédagogiques : Formation Ludique basée sur de nombreux ateliers de travail

Durée de la Formation : 8 heures
Votre Contact de Formation :
Linda LOCHARD
lindalochard76@gmail.com
06.19.58.41.09

