

# PROSPECTER AVEC LES RESEAUX SOCIAUX



## OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Adapter sa stratégie de prospection commerciale aux réseaux sociaux.

Identifier le canal adapté à son public cible.

Communiquer avec ses prospects de manière claire et efficace.

Cultiver son personal branding commercial.

Optimiser sa visibilité commerciale en ligne pour mieux

## Auditer ses habitudes actuelles de prospection avec les médias

- Identifier ses connaissances, habitudes, freins, et techniques actuelles.
- Prospecter sur les réseaux sociaux : les raisons.
- Comprendre leurs fonctions en tant qu'outils incontournables de vente.
- Choisir un réseau social pour son public cible. Identifier comment le choisir.

### EXERCICE :

Cartographie d'habitudes et  
présentation des objectifs de chaque  
participant.

## Créer son personal branding en tant que commercial

### Adapter son comportement verbal et non verbal en face à face

- Découvrir son personal branding : se "googliser".
- Harmoniser les stratégies Networking off et on line à travers son personal branding.
- Définir sa propre stratégie : pourquoi et comment ?
- Construire un personal branding efficace pour tirer le meilleur profit en ligne : les étapes à mettre en place.
- Augmenter les chances de réussite et diminuer les risques d'avoir un personal branding obsolète.

### EXERCICES :

Création du personal branding commercial.  
Rechercher sur le net son identité numérique : se

## Créer des stratégies pointues de pré-qualification et de détection

- Pré-qualifier et détecter les besoins des prospects et clients actuels.
- Identifier les objectifs commerciaux et comment les transposer sur les réseaux sociaux.

- Recueillir des techniques de communication commerciale sur les médias sociaux.
- Savoir conclure positivement

**ETUDE DE CAS :**

Analyse de profils différents

## Comprendre comment utiliser les réseaux sociaux afin d'augmenter le CA

- Augmenter les points d'entrée.
- Connaître les techniques pour la prospection, les contacts, et les clients en ligne.
- Mettre en place une veille commerciale.
- Maîtriser les fonctionnalités qui aident à vendre.
- Comprendre les pièges à éviter.

**ETUDES DE CAS :**

Démonstration et surf sur les réseaux sociaux.

Identifier les facteurs clés de succès dans l'utilisation des réseaux sociaux.

1 jour – 750€/pers