

## Stratégie commerciale B to B avec les réseaux sociaux

### Durée de la formation :

2 jours 14 heures en formation

### Horaires de formation :

08h45 - 12h30 / 13h45 – 17h00

### Pré-requis :

Internet,  
Fonction commerciale ou marketing

### Objectifs :

Intégrer les RS dans la stratégie de vente de l'entreprise.  
Améliorer sa visibilité numérique

### Cours suivant :

Stratégie marketing et commerciale B to B avec les réseaux sociaux  
Génération de valeurs  
Génération de prospects  
Intégration des RS dans la stratégie commerciale globale

### Pour vous inscrire

Tel : 04 78 14 19 19

Email : [amra.info@atoutmajeur-ra.com](mailto:amra.info@atoutmajeur-ra.com)

Renseignement et planning des formations :

[www.atoutmajeur.com](http://www.atoutmajeur.com)

### Module 1 : La stratégie marketing à l'heure des médias sociaux

Quels apports des réseaux sociaux dans la stratégie commerciale  
Panorama des médias sociaux : cartographie des réseaux sociaux, blogs et forums.  
Usages et attitudes des consommateurs internautes. Rôle des animateurs  
Les défis du multicanal.

### Module 2 : Le management de la relation client

Quelle relation clients ? quelles modifications ?  
Intégrer les clients dans la dynamique des réseaux sociaux  
Dynamiser la présence commerciale,  
Quels nouveaux enjeux à ces modes de relation

### Module 3 : Construire sa stratégie marketing sur les médias sociaux

Enjeux et objectifs pour la marque : notoriété & image sur les médias sociaux. .  
Enjeux et objectifs de marketing relationnel sur les médias sociaux : acquisition & fidélisation.  
Enjeux et objectifs de croissance : création de trafic & ventes.  
Impact des médias sociaux sur la segmentation.

### Module 4 : Promouvoir sa marque et son offre sur les médias sociaux

Les leviers de la participation d'une communauté  
Veille et e-réputation de marque.  
Les influenceurs : les identifier et les impliquer pour promouvoir son offre.  
Le marketing participatif : les facteurs clés de succès de la co-création.

### Module 5 : Prospector, conquérir et fidéliser sur les médias sociaux

Les meilleurs médias sociaux pour prospector, conquérir ou fidéliser.

## Stratégie commerciale B to B avec les réseaux sociaux

Étapes clés d'une démarche opérationnelle : objectifs, cibles, médias sociaux et KPI.

Construction des programmes de conquête et de fidélisation : stratégie et plan d'actions.

### Module 6 : Mesurer ses actions sur les médias sociaux

Les outils de mesure : ROI, KPI...

Le tableau de bord Social Media. Le plan marketing social media.

Plateformes de réseaux sociaux (Facebook, LinkedIn, Youtube...)

Twitter et services associés

Chats et forums intégrés

Plateforme vidéo

### Module 7 : Choix des outils appropriés à son activité

Définition de ses besoins, de ses enjeux

Elaboration d'une matrice de décision

Pour vous inscrire

Tel : 04 78 14 19 19

Email : [amra.info@atoutmajeur-ra.com](mailto:amra.info@atoutmajeur-ra.com)

Renseignement et planning des formations :

[www.atoutmajeur.com](http://www.atoutmajeur.com)