

Assistant(e) Commercial(e) - les réseaux sociaux votre nouvel outil de travail

Durée de la formation :

2 jours (14h)

Horaires de formation :

08h45 - 12h30 / 13h45 - 17h00

Pré-requis :

Internet,

Fonction commerciale ou marketing

Objectifs :

Contribuer à la présence commerciale par les réseaux sociaux

Aider les équipes commerciales à conquérir de nouveaux clients

Fidéliser

Cours suivant :

Stratégie marketing et commerciale
B to B avec les réseaux sociaux

Module 1 : Identifier les nouveaux usages du Web et des RS

Les internautes acteur de leur communication.

Les "réseaux sociaux" : facebook, twitter, linkedin, viadeo, pinterest, tumblr, foursquare,...

Les sites participatifs et le crowdsourcing" . .

Module 2 : La vente 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 de l'animateur

Module 3 : Le management de la relation client

Quelle relation client ? quelles modifications ?

Intégrer les clients dans la dynamique des réseaux sociaux

Dynamiser la présence commerciale,

Quels nouveaux enjeux à ces modes de relation

Module 4 : être présent sur Facebook

Intervenir sur les fanpages.

Mettre en place des campagnes publicitaires.

Suivre les évolutions et les nouvelles fonctionnalités.

Module 5 : Créer un profil Twitter

Créer un profil de marque.

Les codes de communication Twitter.

Créer une page officielle sur Twitter.

Acquérir des followers.

Module 6 : Créer un profil Viadeo

Module 7 : Créer un profil linkedin

Pour vous inscrire

Tel : 04 78 14 19 19

Email : amra.info@atoutmajeur-ra.com

Renseignement et planning des formations :

www.atoutmajeur.com

Assistant(e) Commercial(e) - les réseaux sociaux votre nouvel outil de travail

Module 8 : Prospecter, conquérir et fidéliser sur les médias sociaux

Les meilleurs médias sociaux pour prospecter, conquérir ou fidéliser.

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

Construction des programmes de conquête et de fidélisation

Pour vous inscrire

Tel : 04 78 14 19 19

Email : amra.info@atoutmajeur-ra.com

Renseignement et planning des formations :

www.atoutmajeur.com