

## LA VENTE et LES RESEAUX SOCIAUX

### Durée de la formation :

2 jours 14 heures en formation

### Horaires de formation :

08h45 - 12h30 / 13h45 – 17h00

### Pré-requis :

Internet, connaissance des bases marketing de l'offre.

### Objectifs :

Intégrer les RS dans la stratégie de vente et de prospection

### 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

### Etat des lieux des réseaux

- Les différentes formes de réseaux : réseaux d'entreprise/réseaux de proximité/réseaux sociaux.
- Le panorama des réseaux : en France et sur le net.
- Les objectifs de la gestion de ses réseaux relationnels.

### L'écosystème des réseaux sociaux

- Découvrir les réseaux sociaux et leurs champs d'influences : Facebook, LinkedIn, Twitter...
- S'approprier les fonctionnalités des réseaux sociaux pour développer son impact commercial.
- **Etablir sa stratégie de vente :**
  - cibler ses communautés de prospects par la veille,
  - utiliser des applications virales de e-commerce.

### Le contexte relationnel de l'univers numérique

- Identifier l'image et le positionnement de son entreprise/sa gamme/ses produits.
- Comment monter son réseau rapidement, l'étoffer ?
- Susciter l'interaction entre les utilisateurs puis leur contribution.
- Déclencher l'effet de réseau.
- Rester en contact avec les communautés (applications mobiles).

### Le lien entre vente et réseaux sociaux

- Travailler son référencement : notoriété, visibilité, fan group...
- Dynamiser la publicité web pour en faire un levier de vente.
- Augmenter ses ventes en ligne.

### La mesure de ses indicateurs de vente

- Utiliser les différents outils : Google Analytics, Facebook Insights...
- Réussir sa veille : les plateformes de marché attachées à un réseau ou à une application.
- Evaluer sa performance au sein de la communauté.
- Entretien son réseau : ROI et le coût d'acquisition d'un client.

### 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)