

## Formation Commercial Intermédiaire : Prospection sur les Réseaux sociaux

<b>Durée :</b>	1 jours
<b>Public :</b>	Commerciaux - Cadres commerciaux - Assistants commerciaux
<b>Pré-requis :</b>	Avoir les connaissances de bases du domaine commercial - savoir utiliser Internet et avoir des comptes actifs sur les réseaux sociaux professionnels
<b>Objectifs :</b>	Utiliser les réseaux sociaux pour prospecter
<b>Sanction :</b>	Attestation de fin de stage mentionnant le résultat des acquis
<b>Taux de retour à l'emploi:</b>	Aucune donnée disponible
<b>Référence:</b>	COM100165-F
<b>Note de satisfaction des participants:</b>	5,00 / 5

### Introduction

Historique, utilisation  
Rappel des principaux réseaux sociaux

### Découvrir les réseaux sociaux professionnels

Présentation des réseaux sociaux professionnels  
Principes de fonctionnement  
Création de fiche individuelle  
Préparer sa recherche de prospect  
Importance de certains champs pour la recherche

### Prospecter sur les réseaux sociaux professionnels : LinkedIn

Créer/gérer son profil en ligne  
Rechercher des décideurs sur les réseaux sociaux pro  
Les recommandations  
Les personnes qui ont consulté son profil

### Atelier : Cas pratique de prospection sur LinkedIn

### Utiliser les réseaux sociaux pros avant de lancer une campagne de prospection

Chercher des contacts dans les entreprises ciblées par sa prospection  
Prendre des renseignements sur l'entreprise  
Poser des questions auprès de personnes de l'entreprise

Capitaliser les informations recensées

## **Utiliser Twitter pour sa prospection**

Présentation de Twitter  
Remplir son profil  
Cibler les comptes d'entreprises  
Mettre en avant son expertise  
Prospecter sur Twitter

## **Méthodologie**

Définir sa cible  
Définir son message  
Choisir ses réseaux  
Lancer sa recherche de décideurs  
Prospecter  
Evaluer les retours

**Atelier : créer des scénarios de prospection sur plusieurs cibles**