

## Formation Commercial Intermédiaire : Prospection sur les Réseaux sociaux

■ <b>Durée :</b>	1 jours (7 heures)
■ <b>Tarifs inter-entreprise :</b>	575,00 CHF HT (standard) 460,00 CHF HT (remisé)
■ <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 respecter
■ <b>Modalités pédagogiques, techniques et d'encadrement :</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Formation synchrone en présentiel et distanciel.</li><li>• Méthodologie basée sur l'Active Learning : 75 % de pratique minimum.</li><li>• Un PC par participant en présentiel, possibilité de mettre à disposition en bureau à distance un PC et l'environnement adéquat.</li><li>• Un formateur expert.</li></ul>
■ <b>Modalités d'évaluation :</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Définition des besoins et attentes des apprenants en amont de la formation.</li><li>• Auto-positionnement à l'entrée et la sortie de la formation.</li><li>• Suivi continu par les formateurs durant les ateliers pratiques.</li><li>• Évaluation à chaud de l'adéquation au besoin professionnel des apprenants le dernier jour de formation.</li></ul>
■ <b>Sanction :</b>	Attestation de fin de formation mentionnant le résultat des acquis
■ <b>Référence :</b>	COM100165-F
■ <b>Note de satisfaction des participants:</b>	5,00 / 5

■ <b>Contacts :</b>	commercial@dawan.fr - 09 72 37 73 73
■ <b>Modalités d'accès :</b>	Possibilité de faire un devis en ligne (www.dawan.fr, moncompteformation.gouv.fr, maformation.fr, etc.) ou en appelant au standard.
■ <b>Délais d'accès :</b>	Variable selon le type de financement.
■ <b>Accessibilité :</b>	Si vous êtes en situation de handicap, nous sommes en mesure de vous accueillir, n'hésitez pas à nous contacter à referenthandicap@dawan.fr, nous étudierons ensemble vos besoins

## 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**