

## Formation « Utilisation des réseaux sociaux par les forces de vente »

*Formation à distance, individuelle ou par groupes de 2-3 personnes  
4-6h par personne  
250€ HT à 950€ HT par personne selon la taille des groupes*

### DESCRIPTION

La formation « Utilisation des réseaux sociaux par les forces de vente » est destinée à accompagner les équipes commerciales à l'usage des réseaux sociaux dans le cadre de leur activité professionnelle (commerciale) B2B.

Elle est orientée vers le *social selling*, défini comme l'utilisation des réseaux sociaux (par chaque commercial individuellement) dans un but de prospection, d'interaction et de prise de contact avec des prospects potentiels, de fidélisation des clients existants et de visibilité/notoriété de la marque.

Le contenu de la formation est adapté aux objectifs commerciaux de l'entreprise et coordonné avec sa stratégie de contenus marketing.

Le choix du ou des réseaux (LinkedIn ou Facebook) est défini avec l'entreprise en amont de la formation. Il dépend étroitement de la cible visée.

### OBJECTIFS

L'objectif de cette formation est de former et d'accompagner chaque stagiaire jusqu'à ce qu'il soit opérationnel et autonome dans l'utilisation des réseaux sociaux pour son activité, et qu'il puisse continuer à progresser par lui-même.

Les objectifs visés par l'entreprise sont définis avec celle-ci en amont de la formation. Ils peuvent relever de la visibilité/communication et/ou de la prospection/vente. Exemples d'objectifs possibles :

- Renforcer la visibilité et la notoriété de l'entreprise auprès de ses cibles
- Intensifier la communication autour de l'activité, de l'actualité, des valeurs de la société
- Se montrer présent et actif auprès des clients existants (fidélisation)
- Identifier et toucher de nouvelles cibles (élargir sa base de prospection)
- Enrichir la connaissance des différentes cibles présentes sur les réseaux sociaux
- Trouver et entrer en contact avec les bonnes personnes (persona)
- Augmenter le nombre de leads ou d'opportunités qualifiées
- Développer de nouvelles relations d'affaires
- Homogénéiser les différentes pratiques individuelles existantes et non existantes dans l'entreprise sur les réseaux sociaux
- Etc.

En amont de la formation, une liste des cibles visées à travers les réseaux sociaux par l'entreprise est également formalisée.

La définition des objectifs et des cibles permet d'adapter et d'aligner le contenu du programme avec la problématique de l'entreprise.

Si les objectifs de votre entreprise correspondent à l'un de nos programmes standard, aucune adaptation n'est nécessaire.

## **PUBLIC**

---

Cette formation s'adresse aux fonctions commerciales (commerciaux, responsables commerciaux, directeurs commerciaux), mais elle peut être ouverte à d'autres fonctions (marketing, avant-vente, opérations, technique etc.).

## **PROGRAMME**

---

Le programme détaillé est fixé en fonction des objectifs définis avec l'entreprise, et suite à l'évaluation du niveau de départ de chaque stagiaire.

Les programmes peuvent être déclinés en deux versions, selon le niveau de départ des stagiaires :

- Niveau débutant / intermédiaire
- Niveau avancé

Exemples de modules :

- Comprendre le social selling et optimiser son profil
- Constituer et développer son réseau
- Rechercher et suivre des prospects sur Sales Navigator (LinkedIn)
- Publier, partager, interagir sur les réseaux sociaux
- Participer à des groupes
- Etc.

Des exemples de programmes sont disponibles au téléchargement depuis la page de la formation.

L'adaptation du programme aux besoins exacts de votre entreprise se fait sans coût supplémentaire. Il aboutit même souvent à une réduction des coûts en réduisant la durée.

## **MODALITES PEDAGOGIQUES**

---

La formation est réalisée entièrement en distanciel, sous la forme d'un accompagnement-coaching, individuel ou éventuellement par groupes de 2-3 personnes.

Elle se compose de plusieurs modules, en général 2 à 4 modules de 1h à 1h30 espacés d'une semaine environ selon le contenu spécifique défini avec vous. Le programme standard LinkedIn débutant se compose de 4 modules d'1h30. Du temps de travail est à prévoir entre chaque module.

Un module introductif dit « d'adhésion » peut être proposé : il est destiné à sensibiliser les équipes autour de l'utilisation des réseaux sociaux dans le contexte de l'entreprise, à convaincre les plus réticents, et à présenter les objectifs et le déroulement de la formation. Ce module est utile dans le cadre de la conduite du changement.

Les autres modules sont théoriques et pratiques, avec des explications et des démonstrations en ligne.

Des supports détaillés sont remis à l'issue de chaque module aux participants, avec quelques exercices à faire qui sont revus au début du cours suivant.

## PREREQUIS

---

Aucun prérequis n'est exigé pour cette formation.

## A PREVOIR AVANT LA FORMATION

---

- Formation en distanciel qui requiert un poste informatique et une connexion Internet fiable
- Passage d'un test individuel destiné à évaluer le niveau de départ
- Le cas échéant (utilisation de LinkedIn Sales Navigator), acquisition de licences par l'entreprise pour les collaborateurs concernés

## VALIDATION

---

- Suivi de l'avancement de chaque stagiaire d'un cours à l'autre
- Passage d'un test individuel final destiné à évaluer les acquis en fin de formation
- Feuille de présence et d'appréciation remplie par chaque stagiaire à la fin de chaque module
- Validation des appréciations en fin de formation avec l'entreprise
- Contact avec l'entreprise quelques semaines après la formation pour faire un point sur la mise en pratique des stagiaires

## DUREE

---

La durée d'une formation par personne est de 4h à 6h environ, selon le niveau (débutant/intermédiaire ou avancé) et le programme. La durée du programme standard débutant LinkedIn est de 6 heures.

Les modules doivent être espacés idéalement d'une semaine, soit une réalisation de la formation sur 4-6 semaines.

Du temps de travail est à prévoir entre chaque module.

## DATES

---

Les dates sont définies avec l'entreprise et/ou avec chaque stagiaire ou groupe de stagiaires, en fonction de leurs disponibilités.

## TARIF

---

Le coût dépend de la taille des groupes et du programme défini avec l'entreprise. Le coût de la formation par stagiaire dans le cadre du programme LinkedIn débutant standard est de :

- 950€ HT en formation individuelle
- 465€ HT en groupes de deux personnes de même niveau
- 350€ HT en groupes de trois personnes de même niveau