



# PROGRAMME : LES OUTILS DIGITAUX AU SERVICE DE L'ACTION COMMERCIALE

## OBJECTIFS DE FORMATION

- Détecter des opportunités commerciales grâce aux outils digitaux.
- Entrer en contact avec des prospects.
- Découvrir les techniques pour améliorer sa visibilité et sa notoriété sur le web.
- Evaluer, entretenir et animer son réseau relationnel pour optimiser sa démarche commerciale.
- Exploiter les réseaux internet pertinents pour développer son réseau relationnel

## PUBLICS CONCERNES

Responsables et Chargés de communication,  
Responsables et chargés de marketing, Responsables commerciaux

## PRE REQUIS

Connaître son offre commerciale et ses cibles.

## DUREE : 2 Jours

Formule présentielle :  
2 jours soit 14 Heures + 1 heure de visioconférence à 45 jours du stage + un accès à la plateforme collaborative pendant 3 mois.

## Programme détaillé :

### Comprendre et exploiter la puissance des réseaux sociaux à des fins commerciales

Relier réseaux réels et réseaux virtuels  
S'approprier la théorie des 6 degrés de séparation pour prospecter par recommandation.  
Elargir son cercle d'influence pas à pas : liens forts/liens faibles.  
Réseauter avec méthode pour décupler les résultats.  
Connaître les règles et les usages des réseaux sociaux.  
Comprendre les motivations des internautes sur les réseaux sociaux.  
Paramétrer son CRM social pour qualifier ses contacts et cartographier son réseau.  
Créer une identification pertinente de ses relations pour optimiser les actions menées.  
Mise en pratique : rechercher des profils ciblés au sein de son deuxième cercle de relations et classer ses contacts

### Construire les piliers de ses actions commerciales

Créer son identité professionnelle sur les réseaux sociaux.  
Sélectionner les réseaux sociaux pertinents en fonction de sa cible et de ses activités (stratégie différenciée/indifférenciée).  
Constituer des fichiers de prospection en maîtrisant la recherche avancée.  
S'inscrire dans groupes thématiques avec stratégie (réseau local/sectoriel/transverse).  
Détecter des opportunités de vente en paramétrant sa veille sur les réseaux sociaux.  
Mise en pratique : effectuer des recherches avancées et paramétrer l'affichage de son fil d'actualité pour plus d'efficacité.

### Se lancer dans le marketing de contenu

Déterminer les axes de sa stratégie éditoriale.  
Choisir une ligne éditoriale pertinente pour ses cibles .  
Elaborer un planning éditorial variée et collaboratif sur la durée.  
Diversifier les contenus grâce aux plateformes de création en ligne.  
Mobiliser son réseau grâce au fil d'actualité.  
Mise en pratique : déterminer ses critères de veille et travailler sur un planning éditorial.

*Bâtir votre plan de progression en vue du suivi post formation*



## PROGRAMME : LES OUTILS DIGITAUX AU SERVICE DE L'ACTION COMMERCIALE

### INTERVENANT

Consultant spécialiste des techniques commerciales.

### DELAI D'ACCES

**Formation Intra-entreprise :**  
Toutes nos formations sont réalisables à la date qui vous convient

**Formation Inter-entreprise :**  
Consultez le calendrier joint ou connectez-vous sur notre site. [www.activpartners.com](http://www.activpartners.com)

**Contactez-nous au :** 01 44 72 86 85

Ou par mail :  
[inscription@activpartners.fr](mailto:inscription@activpartners.fr)

### TARIF

**Tarif inter-entreprise :**  
1140€ HT

**Formation individualisée :**  
1350€ HT/ jour

**Tarif intra-entreprise :** Devis sur mesure, nous contacter

### ACCESSIBILITE

La formation est accessible aux personnes handicapées sans discrimination. Pour toute demande particulière, des aménagements peuvent être mis en place pour accueillir, dans des conditions propices à leur réussite, les personnes en situation de handicap.



### Programme détaillé :

#### METHODES FILMS ET SUPPORTS PEDAGOGIQUES

Supports visuels et guide imprimé  
Etude de cas  
Trame de stratégie digitale

#### MODALITES D'EVALUATION

Test amont.  
Test final.  
Remise d'une attestation de compétences en fin de formation.

## ATOUT +

Ateliers et démonstrations  
d'outils du web  
Visites guidées de sites et  
de plateformes web