



Mercuri International

SOCIAL SELLING



PROGRAMME

Mercuri International **SOCIAL SELLING**

L'objectif de ce programme est de permettre aux vendeurs de soigner leur image de marque sur les réseaux sociaux et d'entrer en contact avec les décideurs.

POPULATION CIBLÉE

Les commerciaux qui souhaitent apprendre à établir leur présence sur les réseaux sociaux professionnels.

DURÉE

Apprentissage numérique : 30min

FORMAT DU PROGRAMME

100% digital ou en combinaison avec des formations en présentiel ou en classe virtuelle.

Contenus interactifs et exercices. Tout le matériel est compatible avec les PC portables, les tablettes et les smartphones.



APERÇU DU PARCOURS

1

PROFIL PRO - CRÉEZ VOTRE PROFIL PROFESSIONNEL

- Comprendre ce qu'il faut faire pour construire un profil professionnel
- Découvrir les erreurs les plus courantes
- Découvrir comment améliorer un profil professionnel

2

CHASSEUR DE NOUVEAUX CONTACTS - AMÉLIOREZ VOTRE RÉSEAU

- Découvrir les meilleures techniques pour entrer en contact avec de nouveaux clients potentiels
- Découvrir l'approche la plus efficace pour transformer les prospects et les contacts en véritables clients potentiels

3

CRÉER & POSTER DES POSTS EFFICACES

- Découvrir les éléments clés d'un message efficace
- Comprendre ce qu'il est intéressant de partager sur ces réseaux
- Trouver des conseils utiles pour vos posts

DESCRIPTION DU CONTENU

MODULE 1 : PROFIL PROFESSIONNEL

CRÉER SON PROFIL SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

Comment développer sa présence sur les réseaux sociaux ?

Découvrez les éléments clés pour développer votre présence sur les réseaux sociaux professionnels afin d'éviter les potentielles erreurs - comment développer un profil pro impactant.

Dans ce module, les participants vont découvrir :

- Comment créer un profil sur les réseaux sociaux qui reflète le professionnalisme et l'expertise
- Les erreurs les plus courantes à éviter
- Comment améliorer un profil professionnel



MODULE 2 : CHASSEUR DE NOUVEAUX CONTACTS AMÉLIOREZ VOTRE RÉSEAU

Comment entrer en contact avec de nouveaux clients potentiels ?

Améliorez votre réseau en trouvant facilement de nouveaux contacts significatifs susceptibles de devenir des clients.

Voici comment les commerciaux :

- découvrent les meilleures techniques pour entrer en contact online avec de nouveaux clients potentiels
- apprennent l'approche la plus efficace pour transformer les leads et les contacts en véritables prospects



MODULE 3 : CRÉER & POSTER DES POSTS EFFICACES

Comment renforcer votre identité professionnelle ?

Les posts sont certainement l'un des outils les plus puissants des réseaux sociaux. S'ils sont utilisés à bon escient, ils renforcent votre présence professionnelle et votre crédibilité ; dans le cas contraire, ils pourraient nuire à votre réputation.

Voici comment les commerciaux :

- découvrent les éléments clés d'un message efficace
- comprennent ce qu'il vaut la peine de partager sur ces réseaux professionnels
- apprennent des astuces utiles concernant leurs habitudes de publication





Mercuri International

GROW YOUR PEOPLE,
GROW YOUR BUSINESS

