



MERCURI
international

Mercuri International

Social Selling

SOCIAL SELLING

OBJECTIF

- **Aider les commerciaux à renforcer leur image de marque sur les réseaux sociaux et à développer des relations pertinentes avec les décideurs pour générer de nouvelles opportunités d'affaires.**

CONTENU

- **Profile pro – Créez votre profil professionnel**
 - Comprendre ce qu'il faut faire pour construire un profil professionnel.
 - Découvrir les erreurs les plus courantes.
 - Apprendre à améliorer et optimiser son profil professionnel.
- **Chasseur de nouveaux contacts – Améliorez votre réseau**
 - Découvrir les meilleures techniques pour entrer en contact avec de nouveaux clients potentiels.
 - Identifier l'approche la plus efficace pour transformer les prospects et contacts en véritables clients.
- **Créer & poster des posts efficaces**
 - Découvrir les éléments clés d'un message percutant.
 - Comprendre ce qu'il est pertinent de partager sur les réseaux.
 - Trouver des conseils pratiques pour optimiser vos publications

PRÉREQUIS

Les commerciaux et professionnels de la vente souhaitant améliorer leur visibilité et leur efficacité sur les réseaux sociaux professionnels.

PUBLIC CIBLE

- Tous les professionnels souhaitant améliorer leur visibilité et leur efficacité sur les réseaux sociaux professionnels.

DURÉE

- 2 jours (14 heures)

FORMAT

- Présentiel ou distanciel ou 100% digital selon les besoins.

PEDAGOGIE

- Une approche interactive et concrète, centrée sur la mise en pratique des techniques de social selling. Les participants apprennent à optimiser leur profil, à développer un réseau qualifié et à publier des contenus à forte valeur ajoutée. Grâce à des exercices et simulations, ils repartent avec des méthodes directement applicables pour renforcer leur visibilité et générer de nouvelles opportunités.