

Développer votre entreprise grâce au Social Selling by La Chouette Digitale

16h

10h accompagné
6h de cas pratique

1490€net

Individuel.
En Distanciel.

Niveau:
Fondamentaux

Référence:
DIGIT-2022-01

Pour qui:

Salariés.
Salariés en reconversion.
Demandeurs d'emploi.
Entrepreneurs.
Freelances.
Créateurs et porteurs de projet.

Avec qui:

Formateur expert

Financement:

CPF et Personnel
Plan de développement
des compétences
Pôle Emploi
FAFCEA / OPCO / FIFPL
AGEFICE

Dates et Lieux:

France entière selon le
besoin

Objectifs professionnels

- Faciliter votre prospection sur les réseaux sociaux.
- Optimiser la conversion de vos leads en clients
- Développer votre CA

Aptitudes acquises

- Meilleure connaissance des réseaux sociaux
- Acquérir un posture professionnelle face aux réseaux sociaux
- Attirer, engager et convertir vos leads (parcours d'achat)

Compétences post-formation

- Développer sa capacité à prospecter sur les Réseaux Sociaux
- Développer sa capacité à vendre sur les réseaux sociaux
- Maîtrise de l'utilisation professionnelle des réseaux sociaux

Prérequis

- Une bonne compréhension de la langue française est nécessaire pour utiliser les supports de formation
- Maîtrise des outils bureautique
- Maîtriser les bases des réseaux sociaux
- Volonté d'évoluer, afin d'atteindre les objectifs de la formation, il est essentiel que chaque stagiaire entreprenne des démarches individuelles pour avancer dans son projet et appliquer le plan d'action élaboré au cours de la formation.
- Disposer d'un ordinateur portable suffisamment performant et la possibilité d'accéder à internet lors de la réalisation de la formation en distanciel.
- **Conditions CPF: Pour le créateur et/ou le repreneur d'entreprise: avoir signé l'attestation sur l'honneur obligatoire pour l'entrée en formation.**

Méthodes et Moyens pédagogiques

Pendant la formation, s'établit une alliance de travail entre le bénéficiaire et le formateur à travers un accompagnement encadré autour de buts et objectifs validés.

Seront alors utilisés différentes techniques telles que :

- Évaluations personnelles des aptitudes et des potentiels.
- Mobilisation d'outils
- Mise en situation de travail et confrontation à la réalité du terrain.

Il sera possible d'effectuer tout ou partie l'activité à distance sous réserve de respecter les conditions de réalisation de formation à distance.

Des cahiers d'exercices sont remis à la fin de chaque module de formation pour mise en pratique.

Des supports complémentaires peuvent être mis à disposition si nécessaire.

Evaluation & Validation

- Auto évaluation par questionnaire permettant un positionnement initial et une mesure de la progression au regard des attentes et des besoins.
- Contrôle de l'avancement à chaque séance
- Questionnaire de satisfaction et évaluation des acquis

Modalités et Délais d'accès

- Toute demande de prestation s'accompagne de l'envoi d'un devis précisant le montant (TTC) de la prestation, ainsi que ses dates de réalisation.
- Le devis est transmis sous format électronique ou, dans le cadre d'un financement CPF, par le biais du site www.moncompteformation.gouv.fr.
- La prestation, après acceptation du devis et signature du contrat ou de la convention de formation, peut démarrer en respectant le délai minimum calendaire de 14 jours (CPF / OPCO) .
- Ce délai pourra être adapté selon les obligations légales et les financeurs.

Parcours et débouchés

Cette formation rentre dans les recommandations de formations nécessaires à la montée en compétences du professionnel dans son processus de perfectionnement, de développement d'entreprise et d'amélioration continue.

Attestation et Certification

Une attestation sera envoyée à chacun des participants.

Accessibilité

BIRDY COACHING prend toutes les dispositions nécessaires pour garantir l'accessibilité des formations dispensées aux personnes en situation de handicap. Nous restons à votre écoute pour étudier toute adaptation nécessaire en termes de modalités pratiques et d'aménagements pédagogiques.

Déontologie

Nos intervenants sont soumis au secret professionnel et aux exigences déontologiques et éthiques de notre organisme de formation.

Développer votre entreprise grâce au Social Selling by La Chouette Digitale

16h

10h accompagné +
6h de cas pratique

1490€net

Individuel.
En Distanciel.

Niveau:
Fondamentaux

Référence:
DIGIT-2022-01

Programme

MODULE 1

RENDRE ATTRACTIF VOS COMPTES RÉSEAUX SOCIAUX

- Optimiser son profil pour la prospection commerciale
- Renforcer votre image

MODULE 2

SAVOIR IDENTIFIER DES PROSPECTS

- Reconnaître un prospect qualifié et mature
- Mesurer le niveau de qualification d'un prospect

MODULE 3

GÉNÉRER DES PROSPECTS AVEC VOS PUBLICATIONS

- Principe de réciprocité
- Exploiter les perspectives des réseaux sociaux

MODULE 4

ÉTABLIR UNE STRATÉGIE DE CONTACT

- Engager la conversation
- La technique essentielle pour convertir

MODULE 5

INTÉGRER CETTE STRATÉGIE DANS VOTRE PROCESSUS DE VENTE

- Pourquoi créer un process commercial
- Les différentes étapes de votre process social selling

MODULE 6

OPTIMISER VOTRE RATIO RÉSULTATS/EFFORTS

- Automation
- Outils

Conditions de réalisation de la formation à distance

Dans le cadre d'un accompagnement en tout ou partie à distance, elle respectera les points suivants :

- une assistance technique et pédagogique appropriée
- un formateur qualifié, accessible et unique (sauf cas de force majeure) pour accompagner le bénéficiaire dans le déroulement de son parcours
- un formateur qualifié et compétent dans la maîtrise des outils informatiques requis.
- une information du bénéficiaire sur les activités pédagogiques à effectuer à distance et leur durée moyenne
- l'utilisation d'un livret pédagogique de référence servant de support commun entre le coach et le bénéficiaire et permettant un accompagnement plus efficace.

Le stagiaire devra s'assurer d'avoir une configuration informatique suffisante pour réaliser des visioconférences fluides, travailler en ligne et échanger les différents supports.

Les PLUS de la formation

- Formation réalisée par un expert reconnu du domaine.
- Confrontation du programme à la réalité du stagiaire.
- Des cahiers d'exercices sont remis à la fin de chaque module de formation pour mise en pratique.
- Des supports complémentaires peuvent être mis à disposition si nécessaire.

Mentions Légales

- La structure générale, les textes, photos, images de ce document sont la propriété de Birdy Coaching.
- Toute reproduction, totale ou partielle et toute représentation du contenu, totale ou partielle, par quelque procédé que ce soit, sans autorisation expresse de Birdy Coaching est interdite, et constitue une contrefaçon sanctionnée par les articles L.335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.
- Les informations, pictogrammes, photographies, images, textes, sont protégés par des droits de propriétés intellectuelle.
- A ce titre, toute reproduction, représentation, adaptation, traduction et/ou modification, partielle ou intégrale de ce document sont interdits.
- La copie sur support papier à usage privé de ces différents objets de droits est autorisée conformément à l'article L122.5 du Code de la Propriété Intellectuelle.
- Leur reproduction partielle ou intégrale, sans accord préalable et écrit de l'auteur, est strictement interdite.

Aspects périphériques de la formation

- Dans le cadre d'un déplacement sur site client dans un rayon de plus de 15 km autour du siège social de l'intervenant, des frais annexes (repas, transports, logement) au profit du formateur seront appliqués.
- L'accès à la visioconférence de la formation sera communiqué au plus tard 30 minutes avant le début de chaque séance de formation.
- Forfait repas non inclus