

Les outils digitaux semblent aujourd'hui incontournables pour détecter de nouvelles opportunités commerciales et gagner en efficacité dans la phase de prospection : identification de nouveaux contacts stratégiques, création d'un réseau de contacts pertinents, planification de rendez-vous... Par des méthodes opérationnelles concrètes et par des cas pratiques, les participants apprendront à bien utiliser les outils digitaux tout en évitant les pièges d'un outil mal maîtrisé. Le coaching post-formation permettra d'évaluer la performances de l'usage des outils digitaux et d'apporter les compétences complémentaires le cas échéant.



OBJECTIFS

- Apprendre à définir une stratégie commerciale digitale.
- Détecter des opportunités commerciales grâce aux outils digitaux.
- Entrer en contact avec des prospects (grâce aux outils digitaux).
- 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.
- Avoir un positionnement digital sur les comptes cibles.
- D'identifier les supports à disposition de ceux à construire.
- D'avoir une vraie visibilité sur les médias on-line clé.
- De trouver des idées créatives pour travailler avec le marketing.
- De s'entraîner à mettre en œuvre les actions digitales.

PUBLIC

Tout salarié en charge de développer une stratégie digitale commerciale (Dirigeants, Responsables et chargés de communication, Responsables et chargés de marketing, Directeurs commerciaux ...)

PRE-REQUIS

- Connaitre son offre commerciale et ses cibles.

PROGRAMME

Le mode d'accès a l'information change la donne

- Comprendre la nouvelle donne.

Le nouveau comportement des acheteurs

- Les 5 étapes d'un parcours on-line.
- Comprendre les 5 étapes au travers des 10 lois incontournables à prendre en compte.

La transformation dans l'entreprise

- Les nouveaux rôles dans l'entreprise.
- Augmenter la présence là où le client cherche des informations.
- L'impact sur les clients.
- 8 conseils pour développer votre stratégie sur les media sociaux

L'optimisation du digital par les commerciaux :

- Sur le Web.
- Sur les réseaux sociaux.
- L'automatisation pour être informé d'une action d'un prospect via une alerte.
- Des remontées d'informations clé issues du CRM via du tracking.
- Automatisation des anomalies pour identifier leurs causes.
- Automatisation des préconisations en termes de solution aux anomalies.

Entraînement


- Définir, en sous-groupes, les comptes cibles + interlocuteurs cibles à contacter et lancer les requêtes sur les réseaux sociaux.
- Construire des messages courts, concis et impactants pour susciter l'intérêt.
- Trouver sur internet des informations économiques sur les comptes cibles pour les futurs post.
- Sélectionner des images/vidéos/articles/présentations... comme supports aux nouvelles communications on-line.
- Créer ou notifier les futurs supports.
- Partage en équipe, analyse des différents rendus et débriefing.

Horaires, Planning et Déroulement de cette formation

Horaires

A retenir

Durée : **2 jours** soit 14h.
Réf. **CYFODIG**

 **01 42 93 52 72**

Dates des sessions

Cette formation est également proposée en formule **INTRA-ENTREPRISE.**



Inclus dans cette formation



Coaching Après-COURS

Pendant 30 jours, votre formateur sera disponible pour vous aider. CERTyou s'engage dans la réalisation de vos objectifs.

100%
SATISFACTION GARANTIE

Votre garantie 100% SATISFACTION

Notre engagement 100% satisfaction vous garantit la plus grande qualité de formation.

- Formation de 9h00 (9h30 le premier jour) à 17h30.
- Deux pauses de 15 minutes le matin et l'après-midi.
- 1 heure de pause déjeuner

DEROULEMENT

- Les horaires de fin de journée sont adaptés en fonction des horaires des trains ou des avions des différents participants.
- Une attestation de suivi de formation vous sera remise en fin de formation.
- Cette formation est organisée pour un maximum de 14 participants.

PROCHAINES FORMATIONS

[Réussir la Certification Gestion de Projet PMP du PMI](#)

[Réussir la Certification PRINCE2 Foundation](#)

[Réussir les Certifications PRINCE2 Foundation et PRINCE2 Practitioner](#)

[Réussir la Certification ITIL Foundation](#)

[Réussir la Certification Agile certifié SCRUM Master](#)

[Réussir les Certifications TOGAF Certified et TOGAF Foundation](#)

Retrouvez cette formation sur notre site :

[Outils digitaux au service de l'action commerciale](#)