



Social selling

Mercuri International

Programme

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 décisionnaires.

Population ciblée

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

Durée

Apprentissage numérique : 30 min

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

Profile 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



Grow your people
Grow your business