



BV001	BASES	1.30 heure	100 €	Exonérés de TVA
--------------	-------	-------------------	--------------	-----------------

Optimiser votre utilisation des réseaux professionnels

OBJECTIFS

- **Mieux** connaître vos clients et vos prospects en B to B
- **Diminuer** la défiance à l'entrée de la mise en relation (l'ami d'un ami n'est déjà plus un étranger)
- **Créer** des relations et de les développer
- **Renforcer** votre influence dans votre marché

PROGRAMME

A. ENJEUX DU SOCIAL SELLING

B. THÉORIE DES RÉSEAUX : LES SIX DEGRÉS DE SÉPARATION

C. COMMENT OPTIMISER VOTRE PRÉSENCE SUR LINKEDIN

1. Comment enrichir votre propre profil dans un but de prospection ?
2. Quelle démarche de prospection adopter ?
3. Démarche par les entrées du champ de recherche

PUBLIC

- Tout public

PRÉ-REQUIS

Aucun

POINTS FORTS

Classe virtuelle interactive
Cas pratique sur les réseaux sociaux

FORMATEUR(S)

Expert en social selling

SESSION(S) 2021

Dates disponibles sur le site www.agifpass.fr

PERSONNALISATION DE PARCOURS

Un questionnaire préparatoire sera remis en amont de la formation au participant lui permettant de faire remonter auprès du formateur ses attentes et besoins spécifiques.

VALIDATION

Quiz de validation des acquis