

Développer l'Activité Commerciale grâce aux Réseaux Sociaux

Apprenez à exploiter efficacement les réseaux sociaux pour booster l'activité commerciale de votre entreprise.

Finançable

OPCO

2 jours

Présentiel ou distanciel

1 479 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Objectifs

- Comprendre le rôle des réseaux sociaux dans le développement commercial.
- Optimiser les profils sur les réseaux sociaux pour attirer la clientèle.
- Mettre en place une stratégie de contenu engageante et alignée sur les objectifs commerciaux.
- Gérer efficacement la relation client sur les réseaux sociaux.
- Analyser les performances et ajuster les stratégies pour maximiser le développement commercial.

Pour qui ?

Responsables commerciaux, community managers, toute personne souhaitant développer l'activité commerciale via les réseaux sociaux.

Prérequis

Aucun prérequis.

Programme

1 - Compréhension des Réseaux Sociaux en tant que Canal Commercial

- Analyse de l'importance des réseaux sociaux dans le commerce.
- Compréhension des avantages et des défis.
- Identification des plateformes adaptées aux objectifs commerciaux.
Études de cas : exemples de succès dans le développement commercial via les réseaux sociaux.

2 - Optimisation des Profils sur les Réseaux Sociaux

- Amélioration des profils professionnels sur différentes plateformes.
- Utilisation d'éléments visuels pour renforcer la présence en ligne.
- Création d'un contenu attractif et aligné sur la stratégie commerciale.
Exercices pratiques : optimisation des profils en fonction des objectifs commerciaux.

3 - Stratégies de Contenu pour Engager la Clientèle

- Développement d'une stratégie de contenu alignée sur les objectifs commerciaux.
- Création de contenu varié, engageant et à forte valeur ajoutée.
- Utilisation des outils de planification de contenu
Mises en situation : création de contenus commerciaux attractifs.

4 - Gestion de la Relation Client sur les Réseaux Sociaux

- Utilisation des fonctionnalités de messagerie pour interagir avec les clients.
- Gestion des commentaires et des retours sur les réseaux sociaux.
- Création d'une approche personnalisée pour chaque client.

5 - Analyse des Performances et Ajustements

- Utilisation des analytics sociaux pour évaluer la performance.
- Ajustements des stratégies en fonction des résultats.
- Mise en place d'un plan d'action pour l'amélioration continue.
Démonstration pratique : analyse en direct des performances liées au développement commercial.