



Formation des partenaires B2B

**Attirer de nouveaux clients
Dynamiser la phase de diagnostic**

A qui s'adresse cette formation ?

Consultant, coach, expert... que vous soyez néophyte ou expert des réseaux sociaux, cette formation va vous permettre de découvrir différentes opportunités :

- + **Attirer** de nouveaux prospects
- + **Qualifier automatiquement** vos leads
- + **Evaluer l'efficacité** de vos actions de communication
- + Eviter la phase de négociation sur le nombre et le prix de vos journées
- + Préparer automatiquement des graphes de qualité
- + Amener votre client à **s'engager vers un plan d'action**

Objectifs de la formation

A la fin de la formation, les participants connaîtront **les règles de base d'une prospection efficace via les réseaux sociaux**. Ils sauront utiliser les avantages liés à la diffusion d'une offre packagée et comment animer une réunion de restitution préparant de futures ventes.

Chaque participant doit disposer d'un poste de travail et d'un accès aux différents réseaux et outils utilisés pendant les exercices : linkedin, twitter, facebook.

3 mois d'essais gratuits pour les outils de prospection sont offerts aux participants qui ne sont pas encore partenaires LEDIAG.

Lieu de la formation : Paris Montparnasse

Tarif de la formation : 720 euros H.T., pause et déjeuner inclus

Financement : Possibilité de prise en charge par votre OPCO en fonction de votre statut . Pour les cas particuliers (chômage, retraité...), merci de nous contacter

Réservez votre place en ligne :

<https://lediag.net/formation-partenaires> / Tel : 09 50 79 85 20

Programme de la journée

Matinée : Prospector via les réseaux sociaux

Tour de table, présentation des participants

Les réseaux sociaux et la prospection:

- + Panorama des médias et réseaux sociaux
- + Savoir définir son identité de marque et analyser la concurrence
- + Quelle stratégie éditoriale adopter ?
- + Bonnes pratiques, hacks et outils
- + Cibler les bons prospects et faire de la publicité sur les réseaux sociaux
- + Savoir faire un reporting
- + Utilisation des ressources lediag : liens, infographiques, posts...

Entraînement concret à l'utilisation des réseaux sociaux

Déjeuner : pris en commun, échange entre les participants

Après midi : accélérer les ventes, réussir la réunion de restitution

L'offre packagée :

- + Avantages packagée / sur mesure,
- + Valeur faciale et coût de revient,
- + Vendre sans rendez vous ?

Le tableau de bord. Analyse :

- + Qualification des répondants,
- + Graphiques de synthèse 5 dimensions,
- + Détails par question,
- + Les verbatims,
- + Les possibilités de benchmarking.

Travaux pratiques mise en forme d'une présentation.

La réunion de restitution :

- + Préparation,
- + Quels participants,
- + Présentation des résultats,
- + Le plan d'action, préparation de la suite

Réservez votre place en ligne :

<https://lediag.net/formation-partenaires> / Tel : 09 50 79 85 20