

COMMUNICATION

VEN-041

Vente digitale et social selling

Vendre en s'appuyant sur les réseaux professionnels et les outils numériques : un profil qui inspire confiance, une veille des signaux d'achat, des prises de contact personnalisées et un suivi rigoureux.



DURÉE

14 heures

FORMAT

Visio

TARIF

Sur devis

FINANCEMENT

Étude OPCO

NIVEAU

Selon prérequis

Validation et reconnaissance

Attestation de fin de formation et certificat de réalisation. Cette formation ne prépare pas à une certification enregistrée au RNCP ou au répertoire spécifique.



Une formation adaptée à vos besoins

Questionnaire avant la session : offre vendue, cibles, cycle de vente, outils utilisés, difficultés. Les cas et jeux de rôle sont construits sur l'activité réelle des participants.



Délai d'accès

Sous 15 jours selon les disponibilités, après analyse du besoin.



Accessibilité

Les besoins d'aménagement sont étudiés avant la session avec notre référent handicap.



Ce que vous saurez faire à l'issue de la formation



Objectif 01

Optimiser son profil professionnel pour qu'il réponde aux attentes de ses clients cibles.



Objectif 02

Constituer une liste ciblée de comptes et d'interlocuteurs.



Objectif 03

Repérer des signaux d'achat et choisir le bon moment pour engager la conversation.



Objectif 04

Rédiger des prises de contact et relances personnalisées, sans automatisation abusive.



Objectif 05

Publier des contenus utiles et mesurer l'effet de son activité sur les rendez-vous.



Public visé et prérequis



Pour qui

Commerciaux sédentaires et terrain. Dirigeants de TPE et PME qui vendent eux-mêmes.
Technico-commerciaux et chargés d'affaires.



Prérequis

Disposer d'un compte sur un réseau professionnel et connaître son offre.



Déroulement de la formation

Dates, horaires, lieu ou accès à distance sont confirmés dans la convocation. Le livret d'accueil, le règlement et les contacts utiles sont transmis avant la session.

Programme détaillé

01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16
----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----

14 heures · 16 séquences · programme adapté après positionnement



1 Profil et ciblage - Ce que vérifie un acheteur avant un rendez-vous



2 Profil et ciblage - Profil

titre, résumé, preuves, recommandations



3 Profil et ciblage - Profil de client idéal et liste de comptes



4 Profil et ciblage - Recherche avancée et listes



5 Signaux et prise de contact - Signaux d'achat

changements, publications, recrutements



6 Signaux et prise de contact - Invitation et premier message



7 Signaux et prise de contact - Relances sobres



8 Signaux et prise de contact - Limites de l'automatisation et règles des plateformes



9

Contenus et réseau - Contenus utiles

retours d'expérience, conseils, preuves



10

Contenus et réseau - Rythme de publication réaliste



11

Contenus et réseau - Commenter et interagir



12

Contenus et réseau - Recommandations clients



13

Du contact au rendez-vous - Passer de l'échange en ligne à l'appel



14

Du contact au rendez-vous - Suivi dans le CRM



15

Du contact au rendez-vous - Indicateurs

conversations, rendez-vous, opportunités



16

Du contact au rendez-vous - Routine hebdomadaire

✓ Méthodes pédagogiques et évaluation

Méthodes pédagogiques

Apports courts et exemples tirés de ventes réelles. Jeux de rôle observés et débriefés. Travail sur l'offre et les clients des participants. Trames et outils remis à chaque participant.

✓ Évaluation des acquis

Pendant : profil et liste relus, messages évalués. En fin de formation : plan noté et quiz. Questionnaire de satisfaction à chaud.

Moyens et supports pédagogiques

Salle ou classe virtuelle, support projeté. En classe virtuelle : connexion stable, webcam et micro. Ordinateur avec accès au réseau professionnel.

Financement

Financement possible par l'entreprise ou son OPCO selon les règles applicables et après accord écrit. Aucune prise en charge n'est garantie avant cet accord.

NOVA ACADEMY - société par actions simplifiée (SAS) - SIRET 993 541 879 00017. Déclaration d'activité n° 76 34 14584 34. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État. Certification CERT_S0626_0811 délivrée par CEVA Solution, pour les actions de formation. Contact : formation@capsulecom-nova.fr.