



## Lumière 3

### Prospection commerciale : réseaux sociaux

1 heure 45 minutes

#### Objectifs pédagogiques

- Découvrir l'utilité des réseaux sociaux comme alternative aux canaux de prospection traditionnels.
- Comprendre les principaux objectifs à atteindre lors de la prospection via les réseaux sociaux.
- Comprendre les activités clés de la prospection via les réseaux sociaux.
- Découvrir les bonnes pratiques de prospection via les réseaux sociaux.
- Mettre en pratique des tactiques pour optimiser les résultats lors de la prospection via les réseaux sociaux.

#### Compétences visées

- Apprendre à prospecter sur les réseaux sociaux de façon efficace en pratiquant les principales compétences nécessaires : orientation vers les résultats, communication efficace, apprentissage continu, confiance en soi, résolution de problèmes, maîtrise de soi, assertivité, empathie, prise de décision, tolérance à la pression, négociation, impact et influence, concentration, initiative.
- Autres compétences intégrées : service clients, travail d'équipe, innovation et créativité, planification, flexibilité, pensée analytique, recherche d'informations, leadership.

#### Publics concernés

- Tout public.
- Les personnes professionnelles qui se consacrent à attirer des clients et/ou à vendre des produits ou des services en utilisant les réseaux sociaux, cherchant à acquérir ou améliorer leurs capacités en matière de prospection grâce à ce canal.

## Préalable technique à la formation

- Disposer d'un appareil connecté à Internet (PC, tablette, Smartphone).
- Exigences techniques minimales : connexion Internet avec 40 Mbps, 2 Go de mémoire RAM et navigateurs Google Chrome, Microsoft Edge, Mozilla Firefox ou Safari.

## Prérequis

- Aucun

## Modalités pédagogiques

- Formation en ligne

## Moyens pédagogiques

- Support de cours
- Cas pratiques
- Vidéo

## Méthodes mobilisées

- Apprentissage théorique accompagné d'un simulateur en ligne pour valider les acquis.

## Modalités d'évaluation

- Évaluation pré & post formation pour évaluer la progression.
- Validation d'acquis par module.

## Intervenant

- Un binôme, dont Alexandre BENOIT, vous accompagnera tout au long de la formation.
- Mini bio : Alexandre est entré dans le monde L&D en 2016 et accompagne des formations spécialisées en *game-based learning*, capable d'aider les apprenants à acquérir de nouvelles compétences dans les domaines nécessaires à leur évolution professionnelle et personnelle.
- Adresse e-mail : [support@game-learn.com](mailto:support@game-learn.com)

## Lieu

Au sein des locaux de nos clients  
En ligne

## Dates

Dates : à la discrétion du client  
Horaires : à la discrétion du client

## Durée

- 1 heure 45 de formation totale

## Budget

Prix de base d'accès à notre plate-forme : 14 000 € HT pour 50 licences.  
Pour tout autre volume, veuillez nous contacter afin de vous fournir un devis spécialisé.

## Contact

Réfèrent administratif / Personne à contacter : Alexandre BENOIT  
Adresse e-mail : [support@game-learn.com](mailto:support@game-learn.com)

## Modalités et délais d'accès

- Création du client sur notre plate-forme et ajout des listes d'apprenants.
- Minimum de 15 jours de délai depuis l'achat et la vérification informatique.

## Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nous contacter :

- Adresse e-mail : [support@game-learn.com](mailto:support@game-learn.com)

## Programme

Le programme du cours vise à délivrer les clés pour comprendre comment se servir des réseaux sociaux comme un canal de prospection supplémentaire dans le domaine des ventes, à travers les étapes suivantes :

**Module 1. L'utilité et les objectifs du *social selling*.**

**Module 2. Les activités clés de la prospection via les réseaux sociaux.**

**Module 3. Les tactiques clés de la prospection via les réseaux sociaux.**

**Document mis à jour le : 02/02/2024**

Version V2