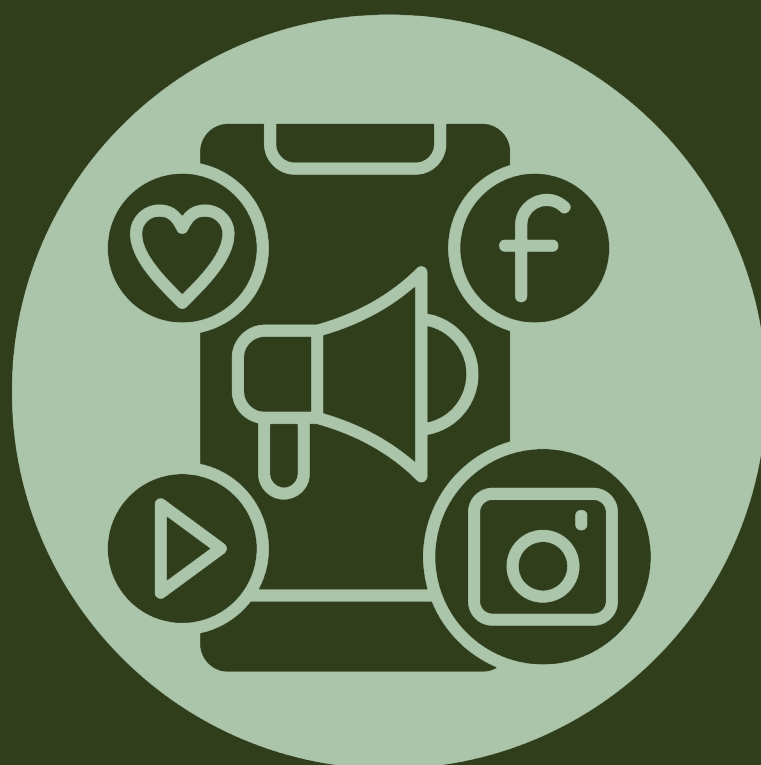
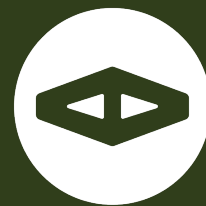




Les réseaux sociaux et la prospection commerciale

**Public visé :**

Toutes les personnes souhaitant définir une stratégie digitale

Prérequis :

Aucun prérequis

Compétences du formateur :

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des thématiques abordées

Durée de la formation :

1 à 2 jours (possibilité de moduler la durée)

Objectifs :

- Connaître et comprendre le nouveau paysage digital
- Savoir construire une stratégie adaptée à sa cible réelle, pas supposée
- Comprendre le rôle et le potentiel de chaque plateforme pour le BtoC
- Être capable d'appliquer les acquis et transformer la connaissance en routine simple et gérable.

Moyen d'évaluation :

- Tours de table
- Mises en situations

Élément pédagogique à la suite de la formation :

- Fiche "30 jours d'action"
- Fiche "Checklist d'un post optimisé"
- Fiche "Prompts ChatGPT personnalisé"
- Modèle de calendrier éditorial vierge (PDF ou Excel)

Accessibilité aux personnes handicapées :

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité vous pouvez nous joindre par e-mail à l'adresse advenirf@gmail.com

Prix :

Sur demande

Contact :

advenirf@gmail.com



Programme :

Partie 1 : Comprendre le nouveau paysage digital (2025)

- Les grands changements du web
- L'impact sur la prospection

Partie 2 : Connaître ses prospects pour mieux les toucher

- Identifier son client idéal (persona)
- Comprendre où ils passent leur temps
- Adapter son discours à chaque cible

Partie 3 : Les réseaux sociaux à maîtriser pour vendre

- Panorama rapide des réseaux utiles
- Instagram pour la prospection
- Facebook pour la visibilité locale
- (Bonus) YouTube, site web, fiche Google

PARTIE 4 : Passer à l'action : planifier et publier efficacement

- Créer sa mini-stratégie éditoriale
- S'organiser avec le "Batch Content"
- Outils utiles pour planifier et publier

PARTIE 5 : Aller plus loin

- Les bonnes pratiques visuelles
- Les outils d'aide à la création
- 30 jours pour se lancer