



LES SUPER COMMUNICANTS

VENDRE SUR LES RESEAUX SOCIAUX

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- ✓ Augmenter son Chiffres d'affaires grâce aux réseaux sociaux
- ✓ Identifier les réseaux les plus adaptés selon vos cibles
- ✓ Développer votre visibilité
- ✓ Suivre les indicateurs clés (KPI) pour améliorer les ventes

CLES DE LA REUSSITE

- ✓ Découverte des différents réseaux sociaux
- ✓ Compréhension des mécanismes de vente sur les réseaux sociaux
- ✓ Identification et analyse du Persona (cible)
- ✓ Benchmark et Image de Marque
- ✓ Règles de Communication et Communauté
- ✓ Développement des Interactions et des Ventes



PUBLIC CIBLE

Vendeur
Responsable Marketing
Dirigeant



DUREE

2 JOURS
Présentiel ou
Distanciel



TARIF*

INTRA/SUR MESURE :
nous contacter

INTRA : formation chez vous, chez nous ou à distance.
SUR MESURE : formation selon vos besoins

METHODE PEDAGOGIQUE

Cas pratique issus du quotidien des équipes

Approche ludique et mises en situation avec jeux de rôles

Apports de méthode pratico-pratique

Support elearning, « IA », podcasts, quizz, stylo billes !



Contactez-nous pour en savoir plus sur cette formation !
Grégory 06 83 93 27 51 - g.gay@kiwi-impact.com