



---

## Outils digitaux au service de l'action commerciale

**Durée: 2 Jours**    **Réf de cours: GKFODIG**

---

### Résumé:

Les outils digitaux semblent aujourd'hui incontournables pour détecter de nouvelles opportunités commerciales et gagner en efficacité dans la phase de prospection : identification de nouveaux contacts stratégiques, création d'un réseau de contacts pertinents, planification de rendez-vous...

Par des méthodes opérationnelles concrètes et par des cas pratiques, les participants apprendront à bien utiliser les outils digitaux tout en évitant les pièges d'un outil mal maîtrisé.

Le coaching post-formation permettra d'évaluer la performances de l'usage des outils digitaux et d'apporter les compétences complémentaires le cas échéant.

Cette formation est prise en charge à 100% grâce au dispositif de formation Action collective du FAFIEC. Nous consulter

---

### Public visé:

Tout salarié en charge de développer une stratégie digitale commerciale (Dirigeants, Responsables et chargés de communication, Responsables et chargés de marketing, Directeurs commerciaux ...)

---

### Objectifs pédagogiques:

- Apprendre à définir une stratégie commerciale digitale.
  - Détecter des opportunités commerciales grâce aux outils digitaux.
  - Entrer en contact avec des prospects (grâce aux outils digitaux).
  - Découvrir les techniques pour améliorer sa visibilité et sa notoriété sur le web.
  - Evaluer, entretenir et animer son réseau relationnel pour optimiser sa démarche commerciale.
  - Exploiter les réseaux internet pertinents pour développer son réseau relationnel.
  - A l'issue de ce module, les stagiaires seront à même de :
  - Avoir un positionnement digital sur les comptes cibles.
  - D'identifier les supports à disposition de ceux à construire.
  - D'avoir une vraie visibilité sur les médias on-line clé.
  - De trouver des idées créatives pour travailler avec le marketing.
  - De s'entraîner à mettre en œuvre les actions digitales.
- 

### Pré-requis:

Connaitre son offre commerciale et ses cibles.

---

### Après cette formation, nous vous conseillons le(s) module(s) suivant(s):

- GKFOPP1 - Savoir détecter des opportunités (Débutants)
  - GKFOPP2 - Savoir détecter des opportunités (Confirmés)
  - GKRET - Gérer les appels entrants et développer la vente additionnelle
  - GKVCS - Vendre aux grands comptes
  - GKVPR - Prospector avec LinkedIn et prendre contact avec des décideurs
-

## Contenu:

Le mode d'accès à l'information change la donne

- Comprendre la nouvelle donne.

Le nouveau comportement des acheteurs

- Les 5 étapes d'un parcours on-line.
- Comprendre les 5 étapes au travers des 10 lois incontournables à prendre en compte.

La transformation dans l'entreprise

- Les nouveaux rôles dans l'entreprise.
- Augmenter la présence là où le client cherche des informations.
- L'impact sur les clients.

8 conseils pour développer votre stratégie sur les media sociaux

L'optimisation du digital par les commerciaux :

- Sur le Web.
- Sur les réseaux sociaux.
- L'automatisation pour être informé d'une action d'un prospect via une alerte.
- Des remontées d'informations clé issues du CRM via du tracking.
- Automatisation des anomalies pour identifier leurs causes.
- Automatisation des préconisations en termes de solution aux anomalies.

Entraînement

- Définir, en sous-groupes, les comptes cibles + interlocuteurs cibles à contacter et lancer les requêtes sur les réseaux sociaux.
- Construire des messages courts, concis et impactants pour susciter l'intérêt.
- Trouver sur internet des informations économiques sur les comptes cibles pour les futurs post.
- Sélectionner des images/vidéos/articles/présentations... comme supports aux nouvelles communications on-line.
- Créer ou notifier les futurs supports.
- Partage en équipe, analyse des différents rendus et débriefing.

## Méthodes pédagogiques :

40 % théorie et 60 % pratique. Quiz d'auto-évaluation préformation. Support de cours. Support d'exercices, tests, quiz, etc. Coaching individuel post-formation (30 mn) à distance.

## Autres moyens pédagogiques et de suivi:

- Compétence du formateur : Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées et ont au minimum cinq ans d'expérience d'animation. Nos équipes ont validé à la fois leurs connaissances techniques (certifications le cas échéant) ainsi que leur compétence pédagogique.
- Suivi d'exécution : Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est signée par tous les participants et le formateur.
- Modalités d'évaluation : le participant est invité à s'auto-évaluer par rapport aux objectifs énoncés.
- Chaque participant, à l'issue de la formation, répond à un questionnaire de satisfaction qui est ensuite étudié par nos équipes pédagogiques en vue de maintenir et d'améliorer la qualité de nos prestations.

Délais d'inscription :

- Vous pouvez vous inscrire sur l'une de nos sessions planifiées en inter-entreprises jusqu'à 5 jours ouvrés avant le début de la formation sous réserve de disponibilité de places et de labs le cas échéant.
- Votre place sera confirmée à la réception d'un devis ou ""booking form"" signé. Vous recevrez ensuite la convocation et les modalités d'accès en présentiel ou distanciel.
- Attention, si vous utilisez votre Compte Personnel de Formation pour financer votre inscription, vous devrez respecter un délai minimum et non négociable fixé à 11 jours ouvrés.