

# Formation Prospector et Vendre via LinkedIn en conformité RGPD

## OBJECTIFS :

- Découvrir les tendances en matière de prospection et de vente sur LinkedIn (ou Viadeo)
- S'appropriier les outils et les techniques du Social Selling sur les réseaux sociaux B2B
- Mieux travailler en équipe sur des projets complexes de Social Selling
- Prospector via LinkedIn en conformité RGPD pour la protection des données personnelles

## LE FORMATEUR : PIERRE ELEMENTO – [contact@pierre-elemento.com](mailto:contact@pierre-elemento.com)

Plus de de 30 thématiques enseignées autour du digital marketing : webmarketing, transformation digitale, communication web, réseaux sociaux, référencement naturel, Google adwords, Web analytics, e-réputation, e-commerce, social selling, RP 2.0...

**6 ENTREPRISES CLASSÉES AU CAC40 ET 5 AGENCES DE COMMUNICATION FORMÉES SUR LA PÉRIODE 2016/2017/2018.**

En savoir plus : <http://www.doyoubuzz.com/pierre-elemento>

**Durée : 2 jours - 14 h 00 (journées de 07 h 00)**

## PROGRAMME ET PLAN DE FORMATION

### Jour 1 :

#### **Ch1. Introduction à la prospection et la vente via LinkedIn et Viadeo**

- Les fondamentaux et les tendances récentes du Social Selling
- Adapter le meilleur du Social Selling B2C à une stratégie B2B
- La synergie entre le Social Selling et l'inbound marketing
- Le Social Selling au cœur de l'outbound marketing
- La synergie entre le networking digital et le networking physique
- Les contraintes législatives et les nouvelles lois européennes RGPD

#### **Ch2. Les techniques du Social Selling B2B**

- La dualité entre le Social Selling qualitatif et le Social Selling quantitatif
- Identifier avec pertinence les cibles et leurs usages social media
- Buzzer pour être mieux visible sur les réseaux sociaux B2B
- Réussir à influencer les décisions d'achats des décideurs
- Mieux rédiger la prise de contact avec les prospects
- Mieux séduire et convaincre les clients potentiels
- Mieux s'adapter aux spécificités de LinkedIn et Viadeo
- Réussir à vendre plus cher grâce au Social Selling

### Jour 2 :

#### **Ch3. Les outils du Social Selling B2B**

- Les outils de Social Insight pour détecter des opportunités
- Les outils de sourcing pour alimenter les databases et les CRM
- Les outils d'extraction et de marketing automation
- Les régies publicitaires B2B appropriées au Social Selling
- Le retargeting et le remarketing sur les réseaux sociaux B2B
- L'intelligence artificielle au service du Social Selling
- Les nouveaux outils de crowdsourcing pour le Social Selling

#### **Ch4. Travailler en équipe et mieux collaborer**

- L'intelligence collaborative au service du Social Selling B2B
- Le travail collaboratif simplifié par le CRM Salesforce
- Les outils gratuits ou freemium
- Les outils SaaS payants
- Le partage-cloud des bases de données de prospects

#### **Ch5. Travaux pratiques de consolidation des acquis**