



Relations
humaines

Pour tout entrepreneur, la réussite de son entreprise passe par le développement de son réseau relationnel.

Mais par où commencer ? Comment aller vers les autres pour construire efficacement puis développer un réseau relationnel cohérent qui soit à la fois un tremplin et un airbag ?

3 jours pour trouver un maximum de réponses à ces questions.

Cette formation est proposée en inter ou intra-entreprise

Objectifs

- Développer son capital relationnel pour vendre mieux, plus facilement et plus rapidement
- Adopter les bonnes pratiques du Networking pour un réseau durable
- Identifier les réseaux pertinents et les contacts influents à chaque étape de la vente.

Prérequis

- La connaissance de l'outil Internet est requise.

Participants

- Toute personne souhaitant développer ses réseaux sociaux.

Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques
- Exercices pratiques sur poste de travail
- Ateliers en sous-groupes
- Supports remis à chaque participant

Modalités d'évaluation

- La validation des acquis sera réalisée à travers un quiz et/ou une certification
- Une évaluation qualitative de la formation sera complétée par le stagiaire

Durée

- 3 jours soit 21 heures

Tarifs et dates

- [Voir nos plannings et nos tarifs](#)

✓ Introduction

- Présentation de la formation, des participants et de leurs attentes spécifiques

✓ Découvrir le potentiel du Webmarketing

- Définition de la notion de Web 2.0 et de Webmarketing
- Utiliser l'emailing et les newsletters pour développer ses ventes
- Référencement : Comment référencer mon site dans les premiers résultats de Google ?

✓ Mettre en place une stratégie de contenu en ligne

- Comment attirer les clients à soi plutôt que d'aller les chercher ?
- Dois-je créer un blog pour mon entreprise ?
- Mettre en place des outils de veille
- Surveiller et améliorer sa e-réputation facilement

✓ Maîtrise les bonnes pratiques du Networking pour développer et entretenir votre carnet d'adresses

- Savoir utiliser LinkedIn et Viadeo pour développer son business
- Soyez disponible et proactif au sein de votre réseau
- Les règles à respecter pour solliciter son réseau

✓ Utiliser la puissance de Facebook pour développer sa visibilité et son business

- Protégez votre profil personnel pour que votre vie privée reste privée
- Créez un espace pour votre entreprise
- Animez et modérez votre communauté sur le réseau social
- Agrandissez votre communauté pour devenir un acteur majeur
- Utilisez la très puissante publicité sur Facebook

✓ Découverte des autres réseaux sociaux et comment les utiliser pour son entreprise

- Approche d'Instagram et ses 500 millions de membres
- Découverte de Twitter : comment ça fonctionne et comment en faire un outil business ?
- Découverte de Pinterest
- Découverte de Snapchat (le réseau social préféré des jeunes)

✓ Outils et ressources pour se faciliter la vie

- Les outils pour gagner du temps et être plus efficace sur les réseaux sociaux
- Les ressources pour rester à jour sur le numérique

✓ Bilan, évaluation et synthèse de la formation