

Prospecter à l'international avec les réseaux sociaux professionnels

Gagnez du temps : 1 heure de webinaire en amont de votre journée de formation pour créer ou optimiser votre profil LinkedIn

INTERNATIONAL
FORMATION

◆ PUBLIC CONCERNÉ

Dirigeants de TPE & PME,
collaborateurs de services export ou
commercial

◆ DURÉE

1 jour, soit 7 heures

◆ TARIF NET

545 €/personne (déjeuner non compris)

◆ LIEU

La formation se déroule dans les locaux
de la CCI Seine-et-Marne à Serris (77)

◆ MODALITÉS

Inscription préalable à l'aide du bulletin
d'inscription

Possibilité de prise en charge dans le
cadre de la formation continue

◆ PRÉREQUIS

Disposer d'un niveau d'anglais
«business »

◆ SUIVI ET ÉVALUATION

Une fiche d'évaluation permettant de
mesurer l'atteinte des objectifs ainsi
que la qualité de la formation et des
intervenants est remise au stagiaire

> Finalité

- gagner des parts de marché à l'international grâce aux réseaux sociaux professionnels

> Objectifs

- construire son profil social professionnel pour attirer les acheteurs internationaux
- maîtriser les pratiques d'identification et d'organisation des prospects étrangers, des événements déclencheurs d'achats et des contenus
- construire et piloter des campagnes de connexion et de partage de contenu avec ses prospects étrangers

> Programme

Optimiser son profil social professionnel pour l'international

Cette partie sera traitée en webinaire d'une heure en amont de la session pour vous laisser créer votre profil, en anglais, avant la journée de formation)

- apprendre les bonnes pratiques pour construire un profil social centré sur son acheteur étranger
- attirer son client idéal
- être trouvé par ceux qui recherchent vos produits et services
- sortir du lot et conforter sa crédibilité professionnelle

Cas pratiques : optimiser son profil pour devenir « expert absolu », créer son titre et son résumé centré sur son acheteur

Trouver du contenu adapté aux pays visés et l'échanger avec ses futurs clients

- identifier et organiser les contenus qui vont attirer ses prospects
- partager ses contenus en respectant ses codes culturels
- créer des messages qui captent l'attention de ses prospects
- maîtriser les techniques de storytelling autour de ses succès clients

Cas pratiques

01 74 60 51 00

La CCI Seine-et-Marne à votre écoute

www.seineetmarne.cci.fr

Prospecter à l'international avec les réseaux sociaux professionnels



INTERNATIONAL
FORMATION

› Programme - suite

Identifier ses prospects étrangers, construire et organiser ses listes de contacts

- identifier, segmenter et organiser ses prospects
- maîtriser les techniques de connexion avec ses prospects
- identifier des événements déclencheurs d'achat
- valoriser la « sphère d'influence » de ses relations
- créer ses alertes d'identification d'opportunités d'affaires

Cas pratiques

Construire sa « routine » quotidienne de prospection digitale à l'international

- construire et mettre en oeuvre sa « routine » quotidienne d'utilisation des réseaux sociaux professionnels pour trouver, qualifier et engager des prospects
- maîtriser les étapes clés d'une campagne de social selling

› Le + du stage

- **webinaire d'une heure, quelques jours avant la formation, pour préparer et optimiser votre journée**
- **cas pratiques en ligne**