Publicatiedatum : 30/01/2024

Opleiding : Prospectie met sociale netwerken

Praktijkcursus - 1d - 7u00 - Ref. PRS
Prijs : 690 € V.B.

4,6 / 5

Hoe kunt u sociale netwerken gebruiken om uw verkoop te stimuleren? Deze training stelt je in staat om je verkoopcommunicatiepraktijken en -technieken op sociale media te verbeteren en nieuwe prospectiestrategieën te ontwikkelen.

Pedagogische doelstellingen

Aan het einde van de training is de deelnemer in staat om:

- Uw strategie voor verkoopprospectie aanpassen aan sociale netwerken
- Bepaal het kanaal dat het meest geschikt is voor uw doelgroep
- Duidelijk en effectief communiceren met prospects
- Je commerciële personal branding ontwikkelen
- Optimaliseer je online zichtbaarheid om effectiever te verkopen

Doelgroep

Verkoopmanagers, KAM's, hoofden verkoop.

Voorafgaande vereisten

Ervaring in verkoop. Eerste gebruik van sociale netwerken is wenselijk.

Praktische modaliteiten

Praktisch werk

Digitale workshop. Oefeningen in het creëren van je digitale identiteit. Casestudies. Delen van best practices.

Opleidingsprogramma

DEELNEMERS

Verkoopmanagers, KAM's, hoofden verkoop.

VOORAFGAANDE VEREISTEN

Ervaring in verkoop. Eerste gebruik van sociale netwerken is wenselijk.

VAARDIGHEDEN VAN DE CURSUSLEIDER

De deskundigen die de cursus leiden zijn specialisten op het betreffende vakgebied. Zij werden geselecteerd door onze pedagogische teams zowel om hun vakkennis als hun pedagogische vaardigheden voor elke cursus die zij geven. Zij hebben minstens vijf tot tien jaar ervaring in hun vakgebied en oefenen of oefenden verantwoordelijke bedrijfsfuncties uit.

BEOORDELINGSMODALITEITEN

De cursusleider beoordeelt de pedagogische vooruitgang van de deelnemer gedurende de gehele cursus aan de hand van meerkeuzevragen, praktijksituaties, praktische opdrachten, ...
De deelnemer legt ook van tevoren en naderhand een test af ter bevestiging van de verworven kennis.

1 Auditeer uw huidige prospectiegewoonten op sociale media

- Identificeer je huidige kennis, gewoonten, obstakels en technieken.
- Prospectie op sociale netwerken: de redenen waarom.
- Begrijp hun functies als essentiële verkoopinstrumenten.
- Een sociaal netwerk voor je doelgroep kiezen. Bepaal hoe je het moet kiezen.

Oefening
Gewoonten in kaart brengen en de doelstellingen van elke deelnemer presenteren.

2 Creëer je persoonlijke branding als verkoper

- Ontdek je personal branding: [googlen ".
- Het harmoniseren van off- en online netwerkstrategieën door middel van personal branding.
- Je eigen strategie bepalen: waarom en hoe?
- Een effectieve personal branding opbouwen om het meeste uit je online aanwezigheid te halen: de stappen die je moet nemen.
- Vergroot je kansen op succes en verklein het risico op een verouderde personal branding.

Oefening
Creatie van commerciële personal branding. Zoek op het net naar je digitale identiteit: jezelf googlen.

3 Geavanceerde prekwalificatie- en opsporingsstrategieën ontwikkelen

- Pre-kwalificeer en detecteer de behoeften van prospects en bestaande klanten.
- Identificeren van commerciële doelstellingen en hoe deze om te zetten naar sociale netwerken.
- Verzamelen van commerciële communicatietechnieken op sociale media.

Casestudy
Analyse van verschillende profielen.

4 Begrijpen hoe je sociale netwerken kunt gebruiken om de verkoop te verhogen

- Verhoog de toegangspunten.
- Ken de technieken voor prospectie, contacten en online klanten.
- Zet een business intelligence systeem op.
- Beheers de functies die je helpen verkopen.
- De valkuilen begrijpen die je moet vermijden.

Casestudy
Demonstreren en surfen op sociale netwerken. De belangrijkste succesfactoren voor het gebruik van sociale netwerken identificeren.

PEDAGOGISCHE EN TECHNISCHE MIDDELEN

• De gebruikte pedagogische middelen en cursusmethoden zijn voornamelijk: audiovisuele hulpmiddelen, documentatie en cursusmateriaal, praktische oefeningen en correcties van de oefeningen voor praktijkstages, casestudies of reële voorbeelden voor de seminars.
• Na afloop van de stages of seminars verstrekt ORSYS de deelnemers een evaluatievragenlijst over de cursus die vervolgens door onze pedagogische teams wordt geanalyseerd.
• Na afloop van de cursus wordt een presentielijst per halve dag verstrekt, evenals een verklaring van de afronding van de cursus indien de stagiair alle sessies heeft bijgewoond.

TOEGANGSMODALITEITEN EN TERMIJNEN

De inschrijving dient 24 uur voor aanvang van de cursus plaatsgevonden te hebben.

TOEGANKELIJKHEID VOOR MINDERVALIDEN

Is voor u speciale toegankelijkheid vereist? Neem contact op met mevr. FOSSE, contactpersoon voor mindervaliden, via het adres psh-accueil@ORSYS.fr om uw verzoek en de haalbaarheid daarvan zo goed mogelijk te bestuderen.

Data en plaats

KLAS OP AFSTAND
2026 : 25 sep.