

Opleiding : Social Selling: nieuwe klanten winnen

**sociale netwerken en B-to-B strategie, DiGiTT® certificering
optioneel**

Praktijkcursus - 2d - 14u - Ref. GSS

Prijs : 1280 € V.B.



4,6 / 5

In de b-to-b-sector wordt bijna de helft van alle aankoopbeslissingen genomen vóór het eerste verkoopcontact. Deze training helpt je om je bedrijf te ontwikkelen door een relevant proces op te zetten voor het vinden, selecteren en interacteren met nieuwe partners via sociale netwerken.



Pedagogische doelstellingen

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

- ✓ Effectief prospects benaderen
- ✓ Vergroot de zichtbaarheid en verbeter het imago van je bedrijf
- ✓ Je professionele netwerk uitbreiden
- ✓ Aanbeveling activeren door betrokkenheid
- ✓ Gekwalificeerde commerciële gegevens verzamelen

Doelgroep

Verkoopdirecteuren, vertegenwoordigers, key account managers, B-to-B account managers.

Voorafgaande vereisten

Commerciële ervaring.

Praktische modaliteiten

Rollenspel

Progressieve workshops over het implementeren van je social selling strategie (meer dan 50% van de cursus). Toolbox. Delen van best practices.

Leer methodes

Actieve en participatieve onderwijsmethoden. Afwisseling van theorie en praktijk met toepassing op de eigen context en ervaringen van de deelnemers.

Opleidingsprogramma

DEELNEMERS

Verkoopdirecteuren,
vertegenwoordigers, key account
managers, B-to-B account managers.

VOORAFGAANDE VEREISTEN

Commerciële ervaring.

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 vak kennis 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 Sociale netwerken gebruiken om je verkoopmethode te ontwikkelen

- Inzicht in de impact van social selling versus cold calling.
- Ontdek de methoden en praktijken van social auditing.
- Waarde bieden, relaties harmoniseren.
- Het gebruik van sociale media binnen het bedrijf structureren.
- Evalueer je sociale verkoopsysteem.

Rollenspel

Succesvol contact leggen. Je unieke klantprofiel bepalen. Een kopersprofiel opstellen. Je doelstellingen presenteren.

2 Uw sociale media optimaliseren (SMO)

- Je sociale-mediastrategie bepalen.
- Verhoog de contactmomenten met uw leads.
- Verbeter uw employer brand en e-reputatie.
- Begrijp de inbound verkoopmethodologie en hoe u uw prospectie kunt moderniseren.

Rollenspel

Je persoonlijke branding beheren. Een winnend digitaal imago creëren. Je professionele merk creëren. Je bedrijfsprofiel optimaliseren.

3 Aantrekkelijke inhoud creëren die verkoopt in B-to-B

- Ontdek de tools voor het maken van commerciële content.
- Start veelbelovende gesprekken met je prospects.
- Weten hoe je betrokken, door gebruikers gegenereerde inhoud kunt creëren.
- De principes van de PEAC-methode implementeren.
- Een effectieve social selling routine organiseren: de redactionele kalender.

Rollenspel

Voorspellend verkopen. Anticiperen op klantgedrag en het koopproces sturen. Checklist met terugkerende vragen van prospects.

4 Het potentieel van professionele netwerken benutten

- Gebruik het principe van wederkerigheid op Shapr, Instagram, Twitter...
- Ontdek concrete tactieken voor prospectie op LinkedIn.
- De basis onder de knie krijgen, de 5 P's regel.
- Neem deel aan en leid doelgerichte discussiegroepen.
- Je internationale netwerk uitbreiden: de essentie.
- Weet hoe je een "[onweerstaanbaar aanbod]".
- Zorg voor consistentie tussen verschillende kanalen.

Rollenspel

Leads verkennen. Identificeer enkele gekwalificeerde prospects op LinkedIn volgens specifieke zoekcriteria. Contact opnemen met 10 doelgerichte prospectprofielen.

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.

5 De 4.0 tools van commerciële prospectie kennen

- Inzicht in de noodzaak om verkoopstrategie en marketingstrategie, verkooptechnologie en martech te combineren.
- Gebruik intelligente automatisering.
- Business Intelligence 4.0 tools onder de knie krijgen

Rollenspel

De conversiefunnel optimaliseren. Creëer samen een trechter om het conversiepercentage te verhogen.

Opties

: 190€ HT

La certification DiGiTT® est en option lors de l'inscription à cette formation et s'articule en 3 étapes : le passage d'un Diag® avant la formation, l'accès à une digithèque permettant l'apprentissage des concepts et notions pour chaque compétence digitale, puis le passage de l'examen de certification. Celui-ci se compose d'un test de 90 min disponible en anglais et en français. Le résultat atteste de votre niveau de compétences sur 1000 points (débutant, intermédiaire, avancé, expert). Le seul suivi de cette formation ne constitue pas un élément suffisant pour garantir un score maximum à l'examen. La planification de ce dernier et son passage s'effectuent en ligne dans les 4 semaines qui suivent le début de votre session.

Data en plaats

KLAS OP AFSTAND

2026 : 26 maa., 25 juni, 5 nov.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 26 maa., 25 juni, 5 nov.