

Vente Sociale Avancée & Intelligence Artificielle



Ref: N/A

DURÉE

36h

FORMAT

Distanciel synchrone

TARIF

2 990 €

PARTICIPANTS

1 - 5

Présentation

Formation en Vente Sociale et IA

Objectifs de la formation

- Élaborer une stratégie de Social Selling intégrant l'IA
- Concevoir un plan d'action multicanal performant
- Automatiser les interactions clients et prospects
- Suivre et analyser efficacement les KPI
- Maximiser l'impact marketing digital

Objectifs pédagogiques

- Élaborer une stratégie de Social Selling avec IA
- Plan d'action multicanal
- Automatiser les interactions
- Suivre les KPI

Compétences visées

1. Élaborer une stratégie de Social Selling intégrant l'intelligence artificielle.
2. Mettre en place un plan d'action multicanal (LinkedIn, email, webinaires) pour développer l'acquisition de prospects qualifiés.
3. Automatiser et personnaliser les interactions commerciales grâce aux outils IA.

Vente Sociale Avancée & Intelligence Artificielle



Ref: N/A

4. Suivre et analyser les performances de ses actions (KPI, reporting) afin d'optimiser en continu sa prospection digitale.

Programme détaillé

Module 1 : Maîtriser les bases du Social Selling avec l'IA

- Comprendre le rôle de l'IA dans la prospection digitale.
- Panorama des outils d'automatisation et d'analyse.
- Optimisation de profil LinkedIn (branding, titre, résumé, expérience).
- Identification et qualification de prospects grâce à l'IA (segmentation, signaux d'achat).
- Création et planification de contenu LinkedIn avec l'IA.
- Engagement automatisé et ciblé avec son audience.
- Stratégie d'acquisition via webinaire (conception, promotion, automatisation).

Module 2 : Construire un plan d'action multicanal avec l'IA

- Ciblage avancé : utilisation d'algorithmes IA pour segmenter et analyser les prospects.
- Génération de listes qualifiées et exploitation des signaux d'intention.
- Messages privés multicanaux : structuration de séquences LinkedIn & Email avec IA.
- Automatisation de la prospection (outils, scénarios, workflows).
- Mise en place d'une routine durable d'acquisition digitale intégrant IA et KPI.
- Stratégie webinaire complète : avant / pendant / après avec automatisation IA.

Module 3 : Utiliser les réseaux sociaux pour développer son entreprise, faire des publicités

- Lancer un jeu ou un concours sur les réseaux sociaux Vendre ses produits sur les réseaux sociaux (Instagram Shopping, etc.)
- Faire de la publicité ciblée avec les posts et stories sponsorisés
- Utiliser les publicités pour obtenir des conversions à moindre coût
- L'avantage d'Instagram et de son format publicitaire
- Gérer les bad buzz et les crises d'image

Vente Sociale Avancée & Intelligence Artificielle



Ref: N/A

Pré-requis

Le candidat devra avoir un compte LinkedIn actif ou un projet de création de compte, un objectif clair de développement commercial à travers une stratégie d'acquisition client et la volonté de mettre en œuvre les actions nécessaires pour aller chercher des prospects qualifiés.

Ce pré requis sera validé au travers d'un questionnaire d'admission.

Public concerné

- Dirigeants d'entreprise,
- Indépendant,
- Toute personne souhaitant utiliser ses compétences dans son projet professionnel.

Informations complémentaires

ATTESTATION DÉLIVRÉE

Attestation de réalisation.

NATURE DE LA FORMATION

Action de formation

FORMATION CERTIFIANTE

Non

CODE

N/A

FORMAT

Distanciel synchrone

SPÉCIALITÉ

Intelligence artificielle

NOMBRE DE PARTICIPANTS MINIMUM

1

NOMBRE DE PARTICIPANTS MAXIMUM

5

Vente Sociale Avancée & Intelligence Artificielle



Ref: N/A

ACCESSIBILITÉ

Oui

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Accompagnement individuel ou en petits groupes en distanciel synchrone. Apports théoriques et pratiques par le formateur.

PÉDAGOGIE

- Apprentissage par projets pratiques liés aux réseaux sociaux
- Sessions interactives via visioconférence pour maximiser l'engagement
- Études de cas réels pour illustrer des stratégies efficaces
- Ateliers collaboratifs pour développer des plans d'action
- Feedback personnalisé pour un progrès individuel

Référent pédagogique : Etienne Grange : 06 44 64 39 95.

OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Études de cas réelles et simulations
- Ateliers interactifs sur les plateformes
- Présentations vidéo et webinaires
- Quiz pour évaluation des compétences
- Outils de planification de contenu
- Tableau de bord pour analyser les performances
-

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Questionnaires en séances.

Vente Sociale Avancée & Intelligence Artificielle



Ref: N/A

Votre formateur



Pierre Ange Chemarin

Expert formateur

Accessibilité

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez-nous pour étudier les adaptations possibles.

Modalités d'accueil en situation de handicap

HANDICAP :

Si vous êtes en situation de handicap, veuillez consulter notre référent handicap au Etienne Grange au 06 44 94 39 95 ou par email formation@gobitwin.com pour envisager des aménagements de la formation.

ASSISTANCE TECHNIQUE :

Les stagiaires devront utiliser Google Meet pour le synchrone distanciel.

Contact assistance : formation@gobitwin.com

Délai d'engagement de réponse : 24 heures