

Formation Digitale

Le démarchage commercial à l'ère du numérique

Objectifs

A l'issue de la formation, le stagiaire sera en mesure d'adapter ses techniques commerciales aux nouveaux usages liés au numérique.

Pour qui ?

Cette formation s'adresse entre autres aux personnes en charge du développement commercial de l'entreprise :

- Dirigeant
- Responsable commercial,
- Chargé de développement.

Prérequis

Il est nécessaire de connaître le fonctionnement des réseaux sociaux, idéalement avoir suivi le module 1 de la formation Réseaux sociaux

Si l'entreprise dispose de comptes sur les réseaux sociaux, il est préférable que le stagiaire ait accès à ces comptes en tant qu'administrateur.

Programme

Cette formation est composée de 2 modules d'une demi-journée chacun.

Module 1 : Appréhender l'impact du numérique

Objectif : Comprendre les changements engendrés par l'arrivée du numérique dans le monde de l'entreprise

Durée : 4 heures

Module 2 : Quels changements pour le démarchage commercial

Objectif : Intégrer les réseaux sociaux et le content marketing dans sa démarche commerciale

Durée : 4 heures

Équipe pédagogique

La formation sera assurée par Mme Julie BRUNIER titulaire d'un Master en Marketing et Communication à AUDENCIA Nantes - École Supérieure de Commerce de Nantes. Julie BRUNIER donne également des cours de Marketing stratégique à l'École de Commerce et de Gestion de Bourg-en-Bresse et à l'IUT Lyon 1.

Modalités pratiques

- Durée totale : 8 heures
- Type de formation : formation en présentiel en intra entreprise
- Coût : 640 € HT par stagiaire