

## Executive Master Management Commercial

### Biographie



**Valérie MARC**

Fonction : Formation et conseil en médias sociaux

Double expertise : Direction Commerciale et Direction de la Communication

Spécialisation : social selling, médias sociaux, brand content,

BtoB, employee advocacy

### Syllabus

**Intitulé du module ou cours : Réseaux et social selling**

**Date(s) des cours : 23 juin 2017**

**Durée : 1 jour**

#### Objectifs visés

Comprendre le levier des médias sociaux en développement commercial  
Contrôler son image professionnelle  
Fidéliser et conquérir sur les médias sociaux

#### Principaux points abordés

Panorama des médias sociaux  
Comprendre les usages des médias sociaux par les acheteurs BtoB  
Présence des collaborateurs sur les médias sociaux : opportunités et menaces  
LinkedIn : levier utile du développement commercial  
Les conditions d'un profil professionnel et attractif sur LinkedIn  
Se constituer un réseau de contacts utiles  
Entretenir son réseau professionnel  
Travailler sa marque professionnelle (professionnalisme branding)  
Stratégies de conquête sur LinkedIn

Twitter : Comprendre le langage de Twitter / Utiliser Twitter en veille professionnelle

#### Méthodes pédagogiques utilisées

Présentation, échanges, démonstrations, mise en pratique immédiate

#### Bibliographie

Je développe mon activité grâce à LinkedIn, Viadeo et Twitter - Editions Dunod – septembre 2016.  
Développer son activité grâce aux médias sociaux – Editions Dunod – 2<sup>ème</sup> édition – janvier 2015