



**SOCIAL SELLING**



**& PERFORMANCE  
COMMERCIALE**



**act4skills**   
et vos talents s'engagent

## EDITO

### Et si nous allions au-delà d'un parcours de formation "social selling" classique ?

Nous nous sommes intéressés dans notre **magazine Regards** - Edition printemps 2021, cosigné CCLD, Nomination et DCF, aux **enjeux clés des directeurs commerciaux**.

Chaque directeur commercial rencontré et interviewé met en lumière le "**modern selling**" comme une des clés fondamentales pour garder le cap et véritablement **ancrer la fonction commerciale dans son rôle de conseil et d'expertise**.

**Car oui, construire une relation de proximité, même à distance, et créer l'expérience client qui en résulte conduisent à la performance commerciale, et ce dans la durée.**

Plus qu'un parcours de formation "social selling" classique, l'équipe **Act4skills by CCLD a construit un parcours de formation orienté sur la mesure et le pilotage d'une stratégie "social selling"**.

Etre formé(e) c'est bien, être accompagné(e) dans la durée c'est mieux !  
Ecouter , apprendre, rechercher, explorer, engager autant de composantes du parcours pour allier plaisir et résultats et donc résolument engager les équipes commerciales !

**Plutôt que de longs discours, découvrez notre parcours de formation "Boostez la performance commerciale avec le social selling" sans attendre !**

# BOOSTEZ LA PERFORMANCE COMMERCIALE AVEC LE SOCIAL SELLING

PARCOURS ÉLIGIBLE FNE



## OBJECTIFS

DYNAMISER LA PROSPECTION  
DÉVELOPPER L'IMPACT DE SA STRATÉGIE COMMERCIALE  
PILOTER LA PERFORMANCE

### La mécanique de l'action :

- Appréhender LinkedIn, **en fonction de ses cibles clients**
- Devenir **acteur** de sa performance et de son efficacité commerciale
- Identifier les **KPI's** et les suivre dans le temps
- Elaborer une **stratégie d'approche efficace**
- Structurer les défis à animer pour **engager** chaque collaborateur dans la performance

### Les points forts du parcours :

- En amont, **une réunion de cadrage avec la direction commerciale et la direction marketing** pour construire un parcours à l'image de votre entreprise
- **En distanciel, en présentiel ou blended learning**
- En aval, **un bilan complet et un plan d'actions pour ancrer le parcours dans la durée**
- **Une approche concrète et une mise en oeuvre facile !**



# BOOSTEZ LA PERFORMANCE COMMERCIALE AVEC LE SOCIAL SELLING

PARCOURS ÉLIGIBLE FNE



## FORCES DE VENTE BOOSTER LA PERFORMANCE COMMERCIALE

De la mise en pratique via des exercices concrets au plaisir de découvrir une méthode simple et efficace !



### Module 1 - Comprendre ce qui a changé et en quoi nous devons nous adapter

- Usages actuels en prospection digitale
- Intelligence sociale et pouvoir d'action
- Expertise et sphère d'influence
- Démarche ROIste

### Module 2 - Optimiser LinkedIn avec la méthode P.E.P.S.I

- Profil expert et ambassadeur
- Ciblage
- Contenu
- Animation
- Mesure de la visibilité



# BOOSTEZ LA PERFORMANCE COMMERCIALE AVEC LE SOCIAL SELLING

PARCOURS ÉLIGIBLE FNE



## MANAGERS OPERATIONNELS ANIMER LA PERFORMANCE COMMERCIALE

Au programme : plaisir, engagement des équipes et ROI !



### Module 1 - Piloter et suivre les différents KPI's

- KPI's à suivre
- Outils de mesure de la performance
- Outils complémentaires (Sales Navigator...)

### Module 2 - Dynamiser et animer la mise en oeuvre de la formation

- 4 semaines, 4 défis !
- Ancrage ludique
- Engagement des équipes





# #act4skills

## Act4skills by CCLD

Notre conviction ? Les talents dont les compétences sont développées et bien utilisées en entreprise prennent plus de plaisir dans leur travail, sont plus engagés au quotidien et plus performants dans le temps ! L'enjeu consiste à savoir les déceler et les accompagner pour les sublimer.

En transformant son pôle conseil RH en Act4skills, le cabinet CCLD, au coeur de la fonction commerciale depuis 20 ans, confirme son ambition :

**“Faire de chaque collaborateur un acteur engagé dans la performance”**