

Fiche d'Expression de Besoin de Formation

(Réseaux professionnels/social selling)

Organisme demandeur : Sup de Vente

Adresse : 51, Boulevard de la Paix, 78100 Saint Germain en Laye

Date de la demande :

1) Contexte et raison de la formation recherchée :

Dans le cadre de la dimension « veille » l'Ingénieur d'affaire doit savoir intégrer les outils digitaux dans sa pratique professionnelle. Il doit savoir se constituer un réseau relationnel professionnel et l'animer pour générer des leads.

2) Objectifs poursuivis

- Développer son capital relationnel
- Comprendre comment fonctionne les réseaux sociaux
- Savoir se présenter
- Avoir les bons comportements de réseuteur
- Pratiquer le social Selling

3) Résultats à atteindre :

A la fin de la formation, les participants seront capables de :

- identifier les réseaux professionnels pertinents au regard de l'activité
- optimiser le profil professionnel sur LinkedIn et Twitter
- adapter la démarche de prospection dans un environnement digitalisé
- définir une stratégie réseau
- identifier et contacter des leads

Résultat attendu :

Constituer un réseau relationnel professionnel qui contribuera à élargir ses sources potentielles de recueil d'information, de développement de business et de création de partenariats.

4) Public concerné :

Etudiants en alternance :

Niveau Bac +5 : Manager en Ingénierie d'affaires

5) Condition de réalisation de la formation,

Durée de la formation : 2 jours

Nombre prévisionnel de groupes : 5

Période : septembre 2019 à juillet 2020

Modalités pratiques de fixation des dates de formation : transmission avant fin juillet 2019

Lieu : La formation se déroule à Saint Germain en Laye et à Paris

Effectif : Maximum de participants par session : entre 15 et 25 apprenants

Méthodes pédagogiques : apports théoriques, outils digitaux (Klaxoon), exercices pratiques (analyse de profils)

Supports de cours : à transmettre au responsable pédagogique au plus tard 15 jours avant la première intervention.

Version numérisé mise à la disposition des apprenants sur Blackboard (LMS de Sup de Vente)

Evaluation : intégration de la communauté Sup de Vente et implication dans le projet Ambassadeur

6) Profils recherchés

Enseignant ou consultant(e) diplômé(e) niveau Bac+4/5 de formation développement commercial, digitalisation de la fonction commerciale

Rédacteur de Sup de Vente : Heike JABOT

Date : 7 juin 2019

Signature