

La Méthode Social Selling



Le défi des 11 méthodes de vente

10/11 - Méthode social selling

Principe:

Le *social selling* consiste à utiliser les réseaux sociaux dans les différentes étapes d'un processus de vente. Cela comprend l'identification des prospects, la mise en relation, la diffusion d'informations qualifiées, la recommandation par des tiers, la veille concurrentielle, l'intelligence économique, etc.

Les 5 objectifs du social selling :

- Branding personnel : bâtir sa réputation en tant que commercial qui résout des problèmes. Amener les clients à se familiariser avec mon nom et la marque de mon entreprise
- Inbound prospecting : se rendre visible auprès de sa cible commerciale à travers des contributions sur les réseaux sociaux en vue d'être contacté
- Créer des événements et les faire connaître grâce aux réseaux sociaux auprès d'une cible particulière
- Recherche et collecte d'infos afin d'être au courant des cycles d'achat
- Prospecter de façon ciblée via les réseaux en mettant en avant l'offre adaptée aux cibles identifiées et en la personnalisant au regard des problématiques du prospect

-> le social selling implique d'avoir un profil digital sur plusieurs réseaux alimentés quotidiennement et réaliser une veille

Avantages :

- Les prospects sont mieux ciblés et en phase d'achat lors du 1^{er} contact
- Des prospects mieux informés objectivement : il a pris connaissance de toutes les offres du marché

Historique :

Le concept a fait l'objet de premiers travaux de recherche en 2009. Nigel Edelhain a introduit le concept de Vente 2.0, en insistant sur la possibilité qu'offre le web à un acheteur pour se documenter sur ses futurs achats, et à sélectionner le vendeur le plus intéressant. En 2013, LinkedIn propose une offre logicielle autour du social selling, qui utilise la base de données du réseau social de manière spécifique.

Schéma principal :



Inconvénients :

- Se reposer sur cette méthode uniquement. Devenir attentiste
- Les résultats sont visibles au bout de 1 an minimum
- Nécessite des contributions quotidiennes et des compétences de communications digitales

**4 MOIS D'ENTRAÎNEMENTS
POUR DÉVELOPPER
VOS VENTES.**



**DEVENEZ INARRÊTABLE &
ENTHOUSIASMEZ VOS CLIENTS**

- PRÉVENEZ LES TROUS DE CHIFFRES D'AFFAIRES. LISSEZ VOTRE ACTIVITE
- AMELIOREZ VOS TAUX DE TRANSFORMATION
- SÉLECTIONNEZ LES OPPORTUNITÉS COMMERCIALES QUI VOUS INTÉRESSENT ET QUI SONT RÉMUNÉRATRICES
- DEVENEZ PUISSANT POUR GÉNÉRER DE LA CONFIANCE AVEC VOS CLIENTS, CAPABLE DE LES AIDER À ATTEINDRE LEURS OBJECTIFS
- PROFITEZ DE VOS TEMPS LIBRES POUR PRENDRE SOIN DE VOS PROCHES EN TOUTE SERENITE

Inscrivez-vous sur www.permisde vendre.com