

PARTNER BUSINESS SUMMER SCHOOL

8-10 JUILLET 2014 IBM BOIS-COLOMBES





Tout savoir sur les réseaux sociaux ou comment exploiter cette source d'information ?

Au cours de cet atelier, vous apprendrez tout sur les réseaux sociaux (LinkedIn, Twitter, Viadéo, Facebook...) ou comment exploiter cette source d'information non négligeable qui peut vous servir lors de la phase de prospection ou en préparation de premier entretien commercial.



- **Panorama des principaux réseaux sociaux**
 - LinkedIn, Viadeo, Twitter, Facebook, Google+, Slideshare, Youtube, Instagram, Flickr, etc.
 - Le saviez-vous ? (mini quiz sur des faits et chiffres)
- **Qui suis-je ? – Présentation WG, job rôle...**
 - Présence et activité sur les réseaux sociaux, ce que j'en fais, ce que je pourrais en faire, mes observations, mes succès et ratés, mes choix, etc.
 - Donner mon compte Twitter @wiwiking et un hashtag – *en cas de live tweets* 😊
- **Qui êtes-vous ? (votre présentation, votre présence, vos usages des réseaux sociaux)**
 - Photo ? Titre ? -- et ce que je sais de vous...
 - Quelques exemples (bons et à éviter) * *le fond et la forme* *
 - Avez-vous un Smartphone ou tablette ?
 - [transition] Poser questions : *quels sont vos objectifs commerciaux et pourquoi avoir choisi cet atelier ?*
- **Vos clients et prospects**
 - Les connaissez-vous ? (identification, veille, suivi, partage, croiser les indices, centres d'intérêts, mots-clés, approche à travers des conversations...)
 - Au-delà de la première rencontre (maintenir l'intérêt, vos techniques habituelles + rapprochement sur les réseaux sociaux)
 - Les retrouvailles (s'apercevoir qu'un ancien contact a changé de métier, son profil m'intéresse et je souhaite reprendre contact)
- **Les atouts et les bénéfiques**
 - Quel intérêt, quelle valeur pour vos clients et prospects ?
 - Quel intérêt, quelle valeur pour vous ?
 - [transition] Poser question : *quels sont vos freins, vos craintes ?*
- **Du temps...**
 - pour créer une relation de confiance
 - pour donner une chance dans la durée
- **Les risques**
 - Confidentialité (attention aux échanges en public), la visibilité doit avoir un mobile
 - S'éparpiller dans les sujets, les passions... ne pas être identifiable et au final désintéresser ses « contacts » et « followers »
 - Vie professionnelle vs. perso // et l'historique ! → ne jamais publier quelque chose que vous n'aimeriez pas voir en Une d'un journal
- **La boîte à outils**
 - Analyse et statistiques
 - Conférences TEDx (à trouver)





1. Panorama des principaux réseaux sociaux
2. On se connaît ?
3. Atouts et bénéfices
4. Comment ça marche
5. Recommandations





- Les principaux outils de réseaux sociaux
 - Historique, dimension, usages, intérêt
- Qui est sur quoi ?
 - Sondage rapide au bras levé
- Le saviez-vous ?
 - Faits et chiffres
 - Conservation, exploitation des données... (pub et autres)





- **Qui est-ce...**
 - **Le type devant vous**
 - Qui s'est renseigné sur l'intervenant ?
 - Que savez-vous de lui ?
 - **Les gens dans cette salle**
 - Ce que je sais de vous...
 - Votre image vous plaît ?
 - **Vos clients et prospects**
 - Les connaissez-vous ?





Comment ça marche



- Rappel des usages et des possibles
- Atouts et bénéfices





- **Faire un choix**
 - Outils, usages, contacts...
 - Bâtir une stratégie
- **Considérer le facteur temps**
 - Pour développer crédibilité, réputation, confiance
 - Intégration dans le mode de travail
- **Mesurer les risques**
 - Anticiper les réactions
 - Le Web a de la mémoire
- **Essayer**
 - Le meilleurs moyen d'apprendre et d'apprivoiser
 - Maintenir la curiosité éveillée





- Ce que vous voulez retenir de cette présentation :
 - demander à l'audience de :
 - reformuler les points essentiels qu'ils en retiennent
 - un qualificatif
 - ***et l'inscrire dans ce slide...***





- Des questions ?
- Moyens de contact préférés ...
 - LinkedIn, Twitter (pourquoi ? – parce que je peux y répondre lors de mon temps de transport).
- Et, juste pour savoir, combien de...
 - « **J'aime** » ? – vous avez appris quelque chose
 - **mention** ? – vous estimez que je mérite à être connu
 - **partage** ? – vous voulez en faire profiter vos cercles
 - **ajout à vos favoris** ? – pour y revenir plus tard...

