

# Commercial 3.0

Insuffler une culture digitale dans ses pratiques commerciales

NEW

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de disrupter vos pratiques commerciales pour gagner en agilité et en performance.

## PROGRAMME

### Comprendre l'impact et les enjeux du digital sur le marché

- La nouvelle économie et les grandes tendances du web : mobile first, user experience, uberisation, big data, objets connectés...
- Les acteurs de la nouvelle économie : GAFA, pure players et e-commerçants.
- Les métiers et décideurs du 3.0 : community managers, social media managers, data scientists, développeurs...

### Revisiter son offre en version digitale

- Intégrer le digital dans ses relations avec les clients.
- Maîtriser le vocabulaire du digital : responsive design, SEO, SEA, SEM, leads, web-to-store, ROPO...

- Comprendre les digital natives : ATAWAD.

### Adopter un profil digital actif

- Construire son identité numérique et celle de son offre.
- Optimiser et gérer un « Pipe ».
- Utiliser un processus de social selling sur LinkedIn.

### Adopter un comportement digital pour capter l'attention du client hyper sollicité

- Développer son « digital mindset » : le digital est avant tout un état d'esprit avant d'être une technologie.
- Adopter le comportement commercial adapté : ouverture, partage, expérimentation, test & learn.

- Adopter les nouveaux modes de travail et de coopération : collaboratif, agile, transversal...

## MODULES DISTANCIELS

- **E-quiz** en amont/aval de la formation.

## PERFECTIONNEMENT

Code : CIAL3

🕒 2 jours - 14 heures

💰 Prix HT : 1350 € (repas inclus)

## OBJECTIFS

- Comprendre l'évolution et l'impact du digital sur le marché.
- Améliorer ses compétences commerciales grâce au digital.
- Repenser son offre en intégrant le digital.

## PRÉREQUIS

Avoir une première expérience commerciale.

## PUBLIC CONCERNÉ

Responsables ou managers commerciaux, tout collaborateur souhaitant développer une posture digitale et explorer les opportunités commerciales de demain.

## PLANNING

28 - 29 mars 2019

11 - 12 juillet 2019

7 - 8 octobre 2019

2 - 3 décembre 2019

30 - 31 mars 2020

**Retrouvez le programme complet de cette formation sur [ism.fr](http://ism.fr)**