

WEB LEADER.

TECHNIQUES D'ACQUISITION DE GRANDS COMPTES GRÂCE A INTERNET

OBJECTIFS :

Connaitre l'ensemble des techniques d'acquisition sur internet.
Savoir mettre en place une stratégie web-Acquisition.
Comprendre les clés et les règles de réussite d'une « prospection » web.

DURÉE : 2 JOURS

PUBLIC :

Tout public voulant acquérir des nouveaux clients, augmenter sa visibilité et générer du trafic sur son site.

PRÉ REQUIS :

Maitriser l'environnement Windows et/ou mac.

PROGRAMME :

DÉFINIR SA STRATÉGIE WEB SUR LES GRANDS COMPTES

- Compréhension et définition des Grands Comptes.
- Les services cherchant sur internet.
- Les outils d'acquisition de client.
- Structurer son approche et bâtir sa revue de compte.
- Élaborer la carte d'identité du compte et développer une vision globale pour construire son plan de compte.
- Identifier les objectifs prioritaires.
- Décliner chaque objectif en actions concrètes.
- Gérer la répartition des ressources et du temps entre gestion, fidélisation et développement du Compte.
- Contrôler, évaluer les actions, préparer les prochaines étapes : la revue d'affaires.
- L'art de communiquer en interne : "vendre" sa stratégie pour développer efficacement le Grand Compte.

LES OUTILS INDISPENSABLES POUR L'ACQUISITION DE GRANDS COMPTES SUR INTERNET

- Les stratégies B2B et B2C sur Internet
- Les outils du Web 2.0
- Connaître les médias sociaux
- Des mass media au marketing conversationnel
- Community management : animer une communauté
- S'appuyer sur les influenceurs et les blogs
- Marketing Viral et du Guerilla marketing
- Créer le Buzz / Outils et mécanismes viraux
- Protéger la e-réputation de sa marque
- Marketing vidéo
- Marketing mobile
- Les nouveaux canaux de communication