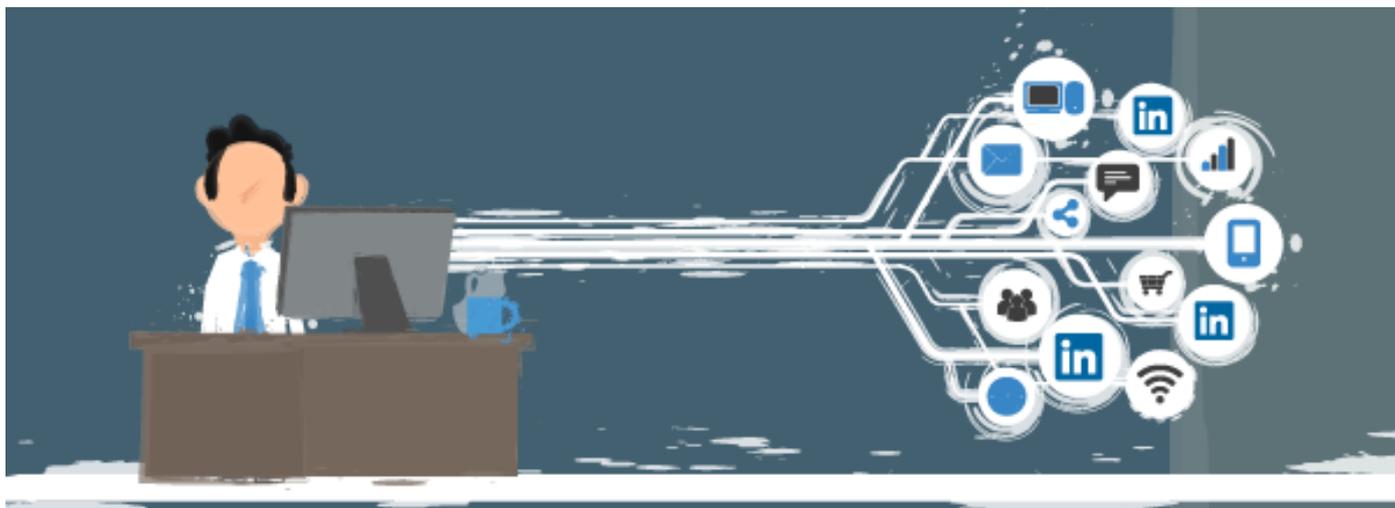


Communiqué de presse



17 octobre 2016

Lancement du premier SPOC consacré au Social Selling « Prospector et développer son activité commerciale avec LinkedIn »

TalenCo et **Thinkovery** s'associent pour lancer le premier SPOC* consacré au Social Selling. L'objectif de cette formation en ligne est d'acquérir des techniques opérationnelles et efficaces pour optimiser son profil et développer son activité commerciale grâce à LinkedIn.

LinkedIn : la nouvelle arme des commerciaux

65% des commerciaux qui utilisent les réseaux sociaux comme levier de prospection et de démarchage atteignent leurs objectifs contre 49% pour ceux qui utilisent les voies traditionnelles (téléphone, porte à porte, salons, etc.). Une présence active sur les réseaux sociaux professionnels et sur LinkedIn en particulier est donc un véritable enjeu commercial !

Devenir un pro du Social Selling en 8h seulement

Le nouveau SPOC proposé par TalenCo et Thinkovery « **Prospector et développer son activité commerciale avec LinkedIn** » fournit aux apprenants les clés essentielles pour travailler son *professional branding* en seulement 8h de formation en ligne.

Identifier les influenceurs, se faire connaître des décideurs, entretenir les liens avec ses clients : autant de pratiques indispensables dans un environnement digital.

Quelle que soit la taille de sa structure, de l'autoentrepreneur au commercial grands comptes, chacun pourra facilement mettre en place les techniques de social selling conseillées par notre experte en médias sociaux et développer une véritable stratégie de présence sur LinkedIn.

Une formation dynamique et interactive

Ce SPOC est réalisé sous la forme d'un parcours de formation en ligne de quatre semaines alternant des **vidéos pédagogiques, des quiz et des mises en pratique.**

A l'issue du parcours, une **classe virtuelle** permet aux apprenants d'échanger en direct avec notre experte et de trouver réponse à toutes leurs questions. Un forum animé permet également d'échanger et de partager les bonnes pratiques.

TalenCo et Thinkovery s'appuient sur les dernières innovations en matière de digital learning et sur une réalisation de qualité.

Ce SPOC, accessible à tous, est animé par **Valérie March** l'une des meilleures expertes du social selling.

Valérie March, experte du Social Selling



Valérie March s'est spécialisée dans le développement commercial B to B via les médias sociaux après plus de 20 ans d'expérience dans la fonction marketing / vente acquise en France et aux Etats-Unis.

Formatrice en médias sociaux & social selling et auteur du livre [Je développe mon activité grâce à LinkedIn, Viadeo, Twitter](#), Valérie March accompagne les directions marketing / vente de ses clients dans la conception et le déploiement de leur stratégie Médias Sociaux.

Informations pratiques

- Nom de la formation : « *Prospecter et développer son activité commerciale avec LinkedIn* »
- Conception et réalisation : TalenCo et Thinkovery
- Intervenante : Valérie March
- Formation certifiante : oui
- Durée : 4 semaines – 8h de formation
- Prix : 449 € HT (pour une entreprise : sur devis, tarif dégressif en fonction du nombre d'inscrits)
- Pour qui ? Pour toutes les fonctions commerciales (Responsable Commercial, Responsable Grands Comptes, Chargé d'affaire et de développement commercial, Responsable Marketing ou Communication PME/TPE, etc.)

>> Inscriptions sur : <http://spocsocialselling.fr/>

A propos de Thinkovery, *Smart Digital Learning*

<http://www.thinkovery-lagence.com/>

Thinkovery est une agence de conseil et réalisation en digital learning. Elle accompagne ses clients dans toutes les phases de fabrication d'une formation digitale, depuis la conception pédagogique jusqu'à la mise en ligne.

Thinkovery a ainsi réalisé de nombreux MOOC et SPOC pour des clients prestigieux : L'Oréal, ERDF, HEC Executive Education...

A propos de TalenCo, *Accélérez vos compétences digitales*

<http://www.talenco.com/>

Né de la transformation digitale en 2012, TalenCo est devenu le cabinet de référence en France pour le développement de nouvelles compétences associées au digital, à l'innovation et à la transformation des entreprises. Les 70 consultants TalenCo accompagnent aujourd'hui les plus grands groupes français et internationaux (Auchan, Axa, Allianz, Crédit Agricole, Danone, Nestlé, Orange, Sanofi, Chanel...) pour comprendre la révolution digitale, définir de nouvelles propositions de valeur pour leurs clients et mettre en œuvre de nouvelles pratiques métiers et managériales.

Pour en savoir plus sur le SPOC « Prospecter et développer son activité commerciale avec LinkedIn », contactez :

- Alban Constantin au 09 72 37 40 80 ou par mail : alban.constantin@thinkovery.com
- Julie Sart au 01 82 88 50 00 ou par mail : jsart@talenco.com