

# Formation du 28 mars 2018

## Unge Réunion/Mayotte

### Objectifs:

- être présent efficacement en ligne (site et réseaux sociaux)
- démontrer son expertise grâce au contenu
- trouver des clients à l'heure du digital

### Les 7 grands thèmes abordés :

1. Les chiffres du digital à La Réunion
2. Les enjeux de la digitalisation des entreprises et du marketing digital
3. Les réseaux sociaux à La Réunion : pourquoi y être présent, comment y être efficacement pour trouver des clients, créer de l'influence, démontrer son expertise.
4. Atelier : emphase sur LinkedIn (social selling)
5. Mettre en place une démarche de social selling sur LinkedIn pour votre entité : pourquoi et comment. Partage des meilleures pratiques et astuces
6. Comment transformer son site internet en machine à prospection ?
7. Les méthodes performantes pour convertir de simples visiteurs en prospects identifiés - Exemple d'un client BTP à La Réunion