

WEBINAR



Social Selling - Prospectez sur les réseaux sociaux !

78% des commerciaux qui utilisent les réseaux sociaux s'en sortent mieux que les autres ! (Forbes)

Ce Webinar s'adresse aux responsables et managers commerciaux, KAM, chefs de ventes, conseillers client, hotliners, tout collaborateur en charge de la relation client sur les réseaux sociaux.

Le Social Selling désigne l'ensemble des pratiques qui consistent à utiliser les réseaux sociaux professionnels pour le développement des ventes.

Pour être efficace, il convient de respecter des étapes et des usages que nous vous proposons d'aborder principalement au travers de LinkedIn :

- *créer un profil professionnel efficace*
- *trouver les bons profils avec les fonctions de recherche*
- *développer son réseau (les usages à respecter, savoir retenir l'attention...)*
- *respecter les principes du Social Selling pour sortir du lot : savoir se rendre visible, apporter de la valeur ajoutée, valoriser l'image de l'entreprise, animer son réseau.*

(Durée approximative : 40min. Nombre de places limité.)

RENDEZ-VOUS LE 8 octobre 2019 à 11h

**Inscrivez-vous
gratuitement** →

Pour toute information, contactez-nous au +33 (0)1 49 07 73 73.



Frédéric FOSCHIANI

Après avoir occupé plusieurs postes de management, il a rejoint une société d'assurances en tant que directeur des opérations digitales. En 2010, il a fondé QSN-DigiTal, spécialiste de communication digitale, de la valorisation de l'e-réputation, de la marque employeur, de la stratégie de positionnement sur les réseaux sociaux et du Community Management.