



SOCIAL SELLING

« BOOSTER SES VENTES GRÂCE AUX RÉSEAUX SOCIAUX »



CONTACT :



**Vente
Innovation
Performance**
organisme de formation & conseil

Christian Kottmann

18 ter Allée de la Surprise
93390 Clichy sous Bois
+33 (0)6 99 18 50 50
christian.kottmann@venteperformance.fr
www.venteperformance.fr

DURÉE DE LA FORMATION:

2 jours (14 h)

OBJECTIF FORMATION:

Distinguer et s'approprier les différents réseaux sociaux

Adopter les bonnes pratiques, créer, développer et fidéliser votre communauté clients

Identifier les réseaux pertinents et influents à chaque étape de la vente

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION?

Responsables e-marketing
Responsables communication
Responsables web
Responsables Commerciaux
Chefs de projet

QUELQUES THEMES ABORDÉS

Comprendre les enjeux des principaux réseaux sociaux

Utiliser les réseaux sociaux dans l'étape de prospection

Utiliser les réseaux sociaux pour attirer et vendre

Suivre et fidéliser ses clients

ANIMATEUR

Karim Lekhchine, expert en digital marketing et communication

