Certificat de compétences

N° 234023756314265356

SEGUI Maxime

Le 28 février 2020

Social Selling BtoB

- Générer du business grâce à une approche de Social Selling très poussée sur LinkedIn (ventes additionnelles, croisées, etc)
- Conquérir de nouveaux clients en publiant des contenus engageants et en construisant son influence sur LinkedIn
- Optimiser son profil pour sortir du lot, développer un réseau fertile et se positionner stratégiquement auprès de ses prospects et clients
- Devenir un as du Social Selling pour resserrer le lien avec ses clients, garantir leur fidélité



Pierre Monclos
Directeur pédagogique



Lien unique :
https://unow.fr/certificats/234023756314265356

Unow

Unow.fr
Organisme de formation n° 11 75 53265 75