Certificat de compétences

N° 234624093365000566

Claire Rosset

Le 17 juillet 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/234624093365000566

Unow

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