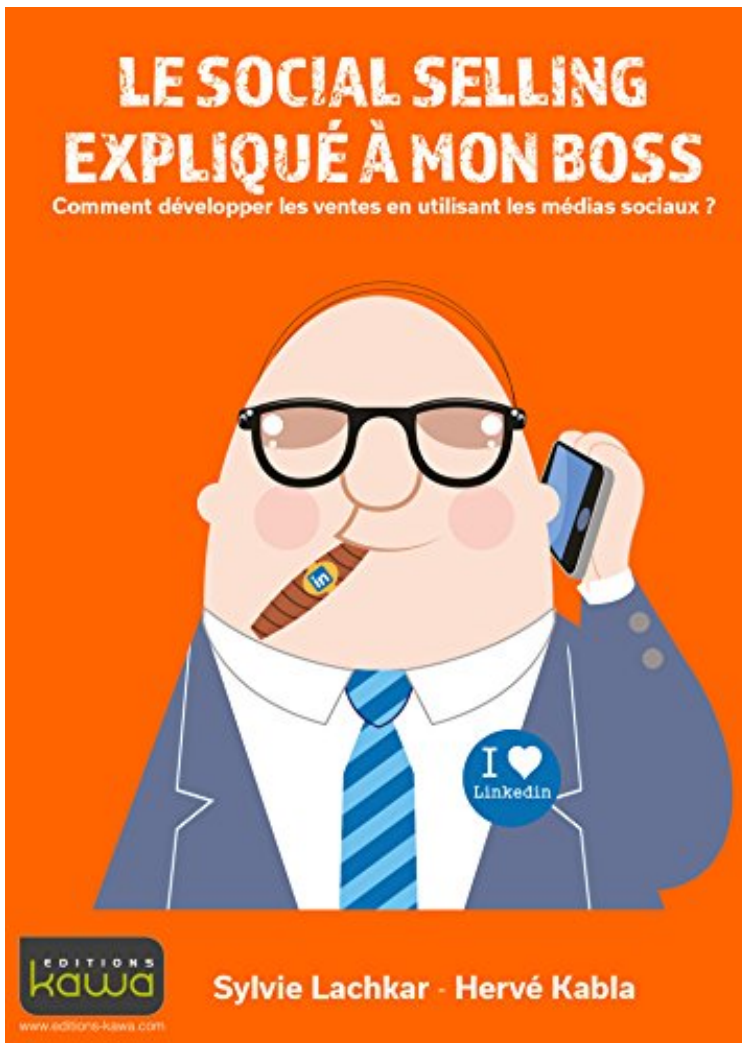


Le social selling expliqu mon boss: Comment dvelopper les ventes en utilisant les mdias sociaux



Par Herv Kabla

audiobook / *ebooks / Download PDF / ePub / DOC

Dtails sur le produit Rang parmi les ventes : #122801 dans eBooksPubli le: 2016-04-05Sorti le: 2016-04-05Format: Ebook Kindle

[Mobile ebook] Le social selling expliqu mon boss: Comment dvelopper les ventes en utilisant les mdias sociaux

Par Herv Kabla : Le social selling expliqu mon boss: Comment dvelopper les ventes en utilisant les mdias sociaux before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Le social selling expliqu mon boss: Comment dvelopper les ventes en utilisant les mdias sociaux:

 Download

 Read Online

Description :

Prsentation de l'diteurLes rseaux sociaux ont compltement modifi les modes de communication des entreprises, et notamment les interactions commerciales. Comment les forces de vente peuvent-elles tirer parti de ce nouvel tat de fait? Cest ce qu'exposent les deux auteurs, dans ce guide lintention non seulement des commerciaux, mais aussi de leurs managers, des quipes marketing et des directions dentreprise. Alliant discours thorique et expos pratiques, cet ouvrage abonde dexemples tirs de cas rels, pris dans des secteurs varis. Il vous servira non seulement renforcer votre expertise de commercial, mais surtout mettre votre rseau au service de votre performance. Tlcharger gratuitement les slides de ce livre sur:

<http://amonboss.com/social-selling-slides> Sylvie Lachkar volue, depuis 25 ans dans les plus grandes socits technologiques dans des rles de Marketing, Management de partenaires, Business development et formation.

Elle dirige maintenant le programme de Social Selling de SAP pour EMEA. Elle sillonne l'Europe pour accompagner les quipes commerciales dans leur utilisation des mdias sociaux. @sylswan / <https://fr.linkedin.com/in/sylvielachkar> Herv Kabla dirige Be Angels, agence digitale et social media, laurat du prix des agences de l'anne 2015. Il intervient rgulirement lors de confrences ou de formations sur le social selling. Blogueur, polytechnicien, il est le co-auteur de Les rseaux sociaux expliqus mon boss, La communication digitale explique mon boss, et Mdias sociaux et B2B: une histoire damour. @HerveKabla / <https://fr.linkedin.com/in/hervekabla> Prsentation de l'diteur Les rseaux sociaux ont compltement modifi les modes de communication des entreprises, et notamment les interactions commerciales. Comment les forces de vente peuvent-elles tirer parti de ce nouvel tat de fait? Cest ce qu'exposent les deux auteurs, dans ce guide l'intention non seulement des commerciaux, mais aussi de leurs managers, des quipes marketing et des directions d'entreprise. Alliant discours thorique et exposs pratiques, cet ouvrage abonde d'exemples tirs de cas rels, pris dans des secteurs vari. Il vous servira non seulement renforcer votre expertise de commercial, mais surtout mettre votre rseau au service de votre performance. Tlcharger gratuitement les slides de ce livre sur: <http://amonboss.com/social-selling-slides> Sylvie Lachkar volue, depuis 25 ans dans les plus grandes socits technologiques dans des rles de Marketing, Management de partenaires, Business development et formation. Elle dirige maintenant le programme de Social Selling de SAP pour EMEA. Elle sillonne l'Europe pour accompagner les quipes commerciales dans leur utilisation des mdias sociaux. @sylswan / <https://fr.linkedin.com/in/sylvielachkar> Herv Kabla dirige Be Angels, agence digitale et social media, laurat du prix des agences de l'anne 2015. Il intervient rgulirement lors de confrences ou de formations sur le social selling. Blogueur, polytechnicien, il est le co-auteur de Les rseaux sociaux expliqus mon boss, La communication digitale explique mon boss, et Mdias sociaux et B2B: une histoire damour. @HerveKabla / <https://fr.linkedin.com/in/hervekabla> Biographie de l'auteur Sylvie Lachkar volue, depuis 25 ans dans les plus grandes socits technologiques dans des rles de Marketing, Management de partenaires, Business development et formation. Elle dirige maintenant le programme de Social Selling de SAP pour EMEA. Elle sillonne l'Europe pour accompagner les quipes commerciales dans leur utilisation des mdias sociaux. Herv Kabla dirige Be Angels, agence digitale et social media, laurat du prix des agences de l'anne 2015. Il intervient rgulirement lors de confrences ou de formations sur le social selling. Blogueur, polytechnicien, il est le co-auteur de Les rseaux sociaux expliqus mon boss, La communication digitale explique mon boss, et Mdias sociaux et B2B: une histoire d'amour.