

# SOCIAL SELLING

Durée : 80 h



**Public :** Tout public

**Objectifs :**

- Acquérir des fondamentaux du social selling : les bonnes pratiques de la prospection digitale
- Développer des relations personnalisées avec ses clients et prospects

**Lieu :** Concept X, Les Abymes, Guadeloupe

**Module 1** Introduction aux réseaux sociaux

**Module 2** Personal Branding : Utiliser les réseaux sociaux dans une démarche business

**Module 3** Trouver et contacter des prospects sur les réseaux sociaux

**Module 4** Entretenir et développer une relation personnalisée avec ses clients et prospects