



Social selling : ce qu'il faut savoir pour optimiser sa prospection

Jeudi 21 février prochain, le Club Nelson organisera un atelier gratuit ouvert à tous sur le social selling pour permettre aux entrepreneurs de booster leurs ventes.

Le social selling consiste à utiliser les réseaux sociaux dans le processus de vente. Il s'agit d'un processus de recherche, de sélection et d'interaction avec une cible pour détecter les bons profils et accélérer le tunnel de transformation.

Dans le cadre de son Think factory "Commerce Connecté", le Club Nelson propose un atelier sur l'usage du social selling pour le développement commercial de l'entreprise, le **jeudi 21 février de 8h30 à 10h30 à Nanterre.**

Au programme :

- **Sylvie Diat, Dirigeante et fondatrice de Booster Academy,**
Comment embarquer durablement toute la force commerciale de l'entreprise dans une démarche de développement ?
- **Isabelle Defay, Directrice Marketing de Limber**
Quels outils adopter pour donner aux commerciaux les moyens de générer de nouvelles opportunités en étant présents sur les réseaux sociaux ?
- **Hartmut Frankowski, Président de M3E**
L'impact de la digitalisation de l'entretien en face à face sur les ventes

A la fin de ces interventions, les invités pourront participer au flash business meeting en rencontrant d'autres entrepreneurs afin de mieux réseauter.

Date et horaires : jeudi 21 février 8h30 - 10h30

Lieu : CCI Hauts-de-Seine, Nanterre

Modalités d'inscription : <https://urlz.fr/8Hvr>