

Cliente digital, vendedor digital: Conoce las claves del social selling – 2ª edición actualizada con los cambios de LinkedIn para 2017



Fecha de publicación: 1 mayo, 2017

Editor: Puentes de Conocimiento

Autor: Álex López

Longitud de impresión: 167

Idioma: Español

PDF

La venta ha cambiado.

Las redes sociales - como LinkedIn y Twitter - nos permiten acercarnos a los leads, nuevos contactos y posibles clientes, de una forma efectiva, con una buena estrategia que aleja la 'puerta fría' y utiliza la comunicación digital a nuestro favor.

Se hace imprescindible utilizarlas para interactuar con potenciales clientes y obtener buenos resultados en el proceso comercial.

Todo ello nos ayudará a conocerlos y a que nos conozcan de forma mucho más efectiva y precisa que antaño.

El social selling ha llegado para quedarse. Este libro nos muestra el camino para hacerlo. Es un guía práctica que ofrece herramientas concretas para conseguir mejorar nuestro posicionamiento en red y nuestra marca personal y así optimizar la venta.

<https://k2s.cc/file/a570aa9ed1a8c/WodhkEa9W.pdf.rar>