

# **LE SOCIAL SELLING POUR LES ACTEURS DE L'ÉVÉNEMENTIEL**

Publié le 05/02/2018

Appréhender et connaître les différents réseaux sociaux afin de faire de la prospection digitale pour ainsi démontrer leur importance et leur impact, en faisant prendre conscience qu'une stratégie d'entreprise est nécessaire pour y engendrer la génération des leads et l'optimisation des relations commerciales avec les prospects et clients.