

À LA
DECOUVERTE

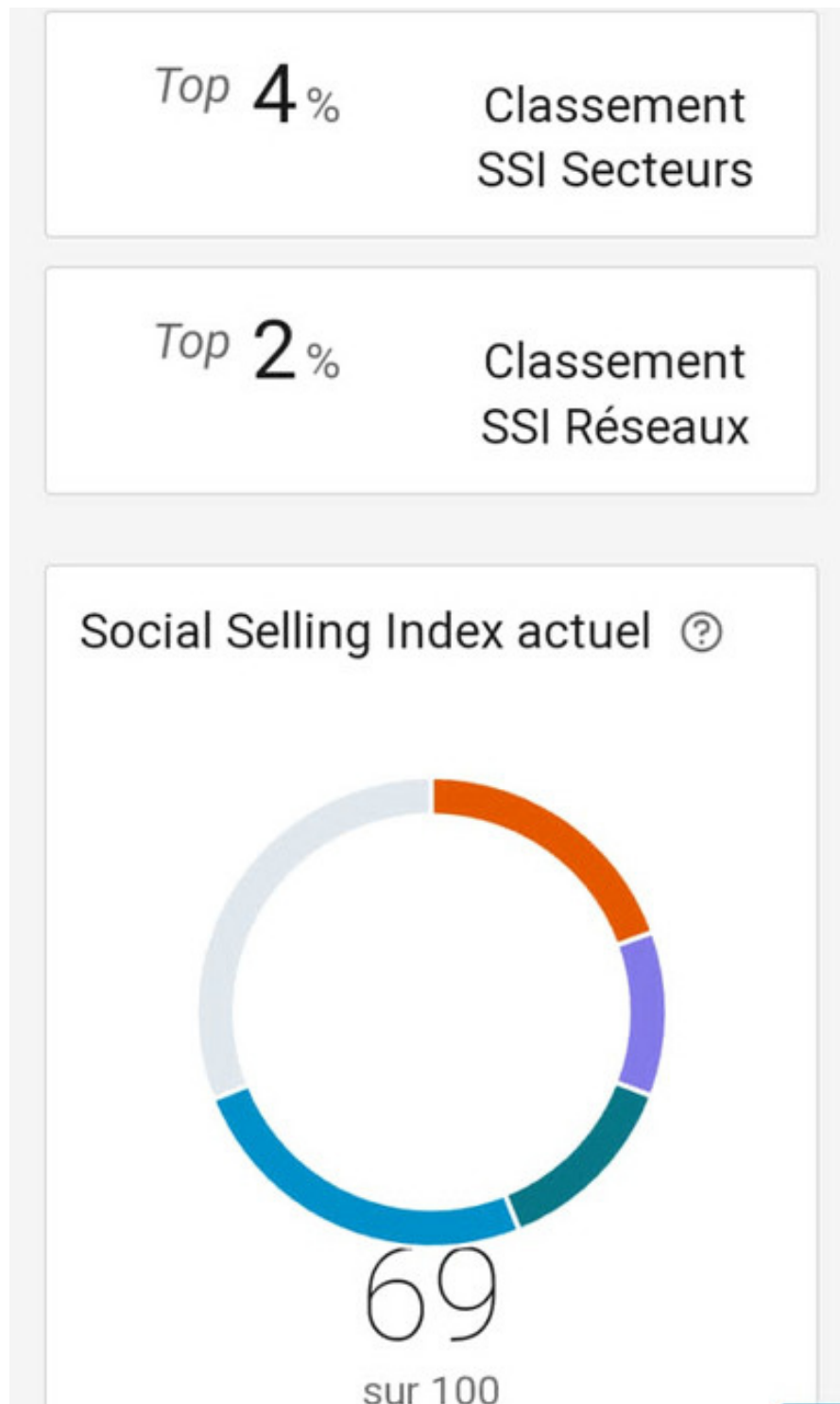
DU SOCIAL
SELLING
INDEX (SSI)



ADJARATOU LAWANI

Swipe Left 

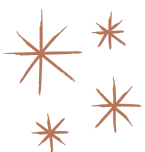
1. Le connaissez-vous ?



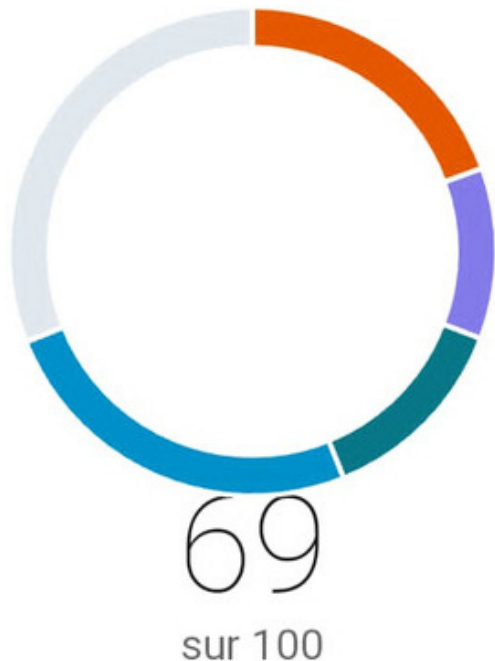
***Vous pouvez le consulter gratuitement chaque jour en cliquant sur le lien dans mon post**

ADJARATOU LAWANI

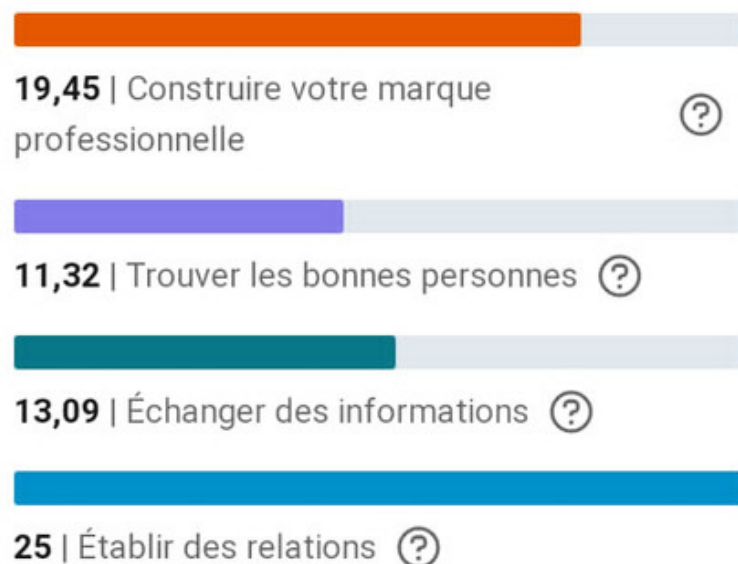
Swipe Left 



2. Sa composition



Les quatre facteurs composant votre score



Il repose sur 4 Facteurs
*Construire sa marque professionnelle

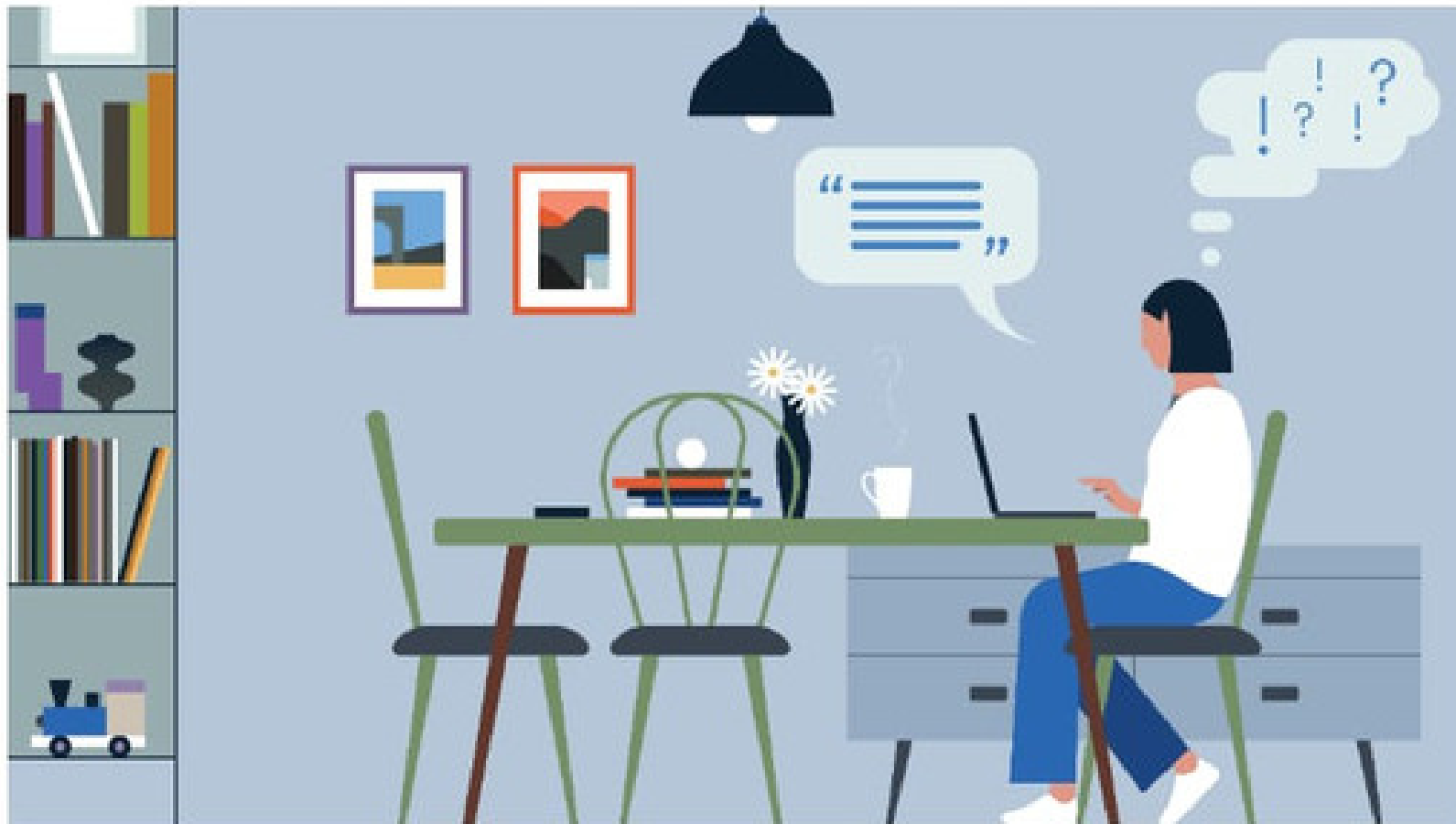
*Trouver les bonnes personnes

*Échanger des informations

*Établir des relations

Swipe Left 

LinkedIn quantifie votre stratégie de social selling.
Voici comment votre score se décompose et
comment l'améliorer.



1. Établir votre marque professionnelle

Complétez votre profil en pensant à vos clients.
Devenez un leader d'opinion en publiant des
articles intéressants.

Swipe Left 

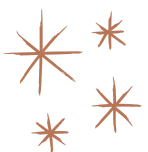


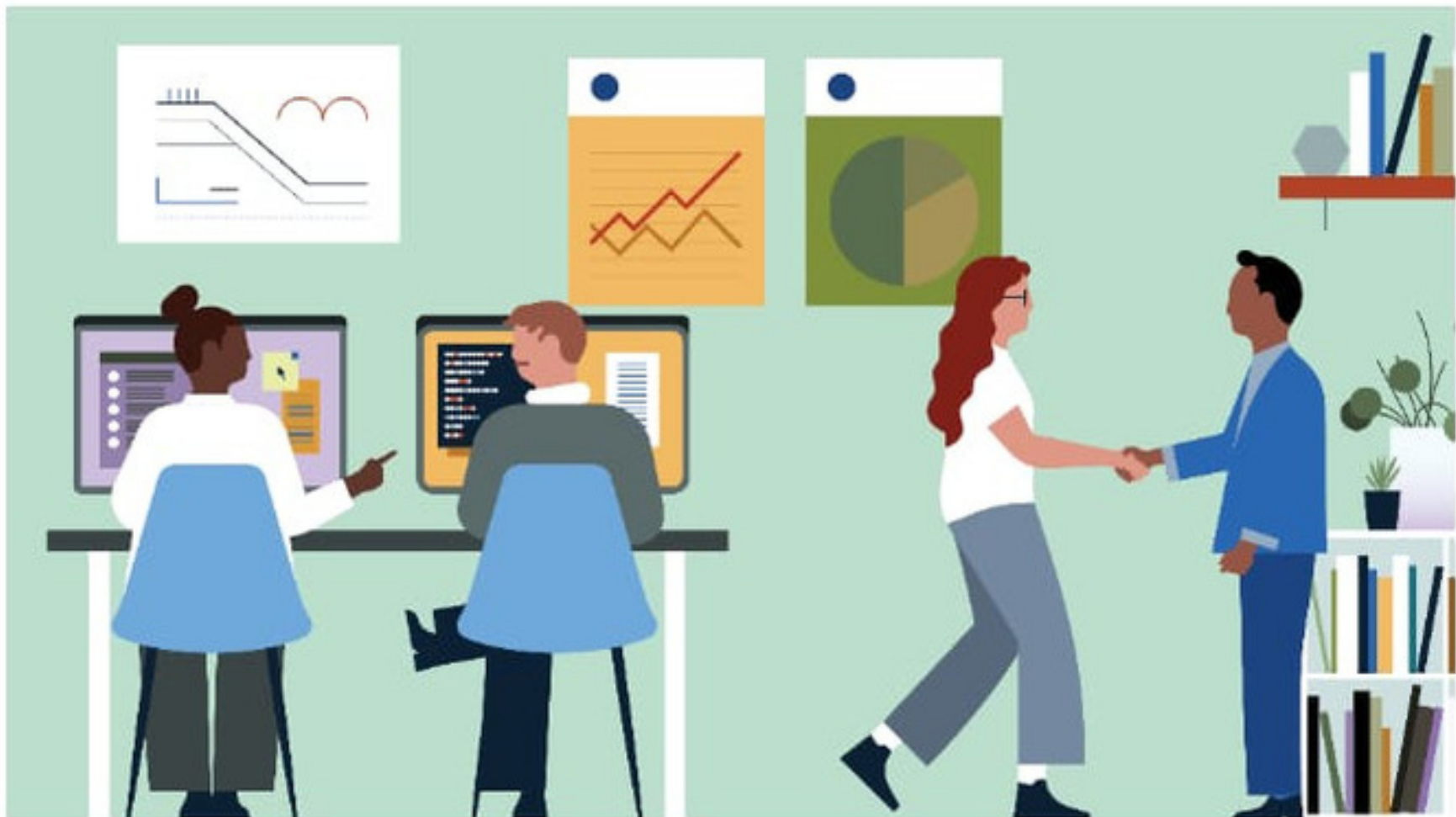
2. Trouver les bonnes personnes

Identifiez de meilleurs prospects en moins de temps grâce à nos outils de recherche performants.

ADJARATOU LAWANI

Swipe Left 



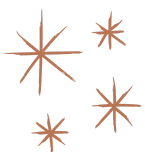


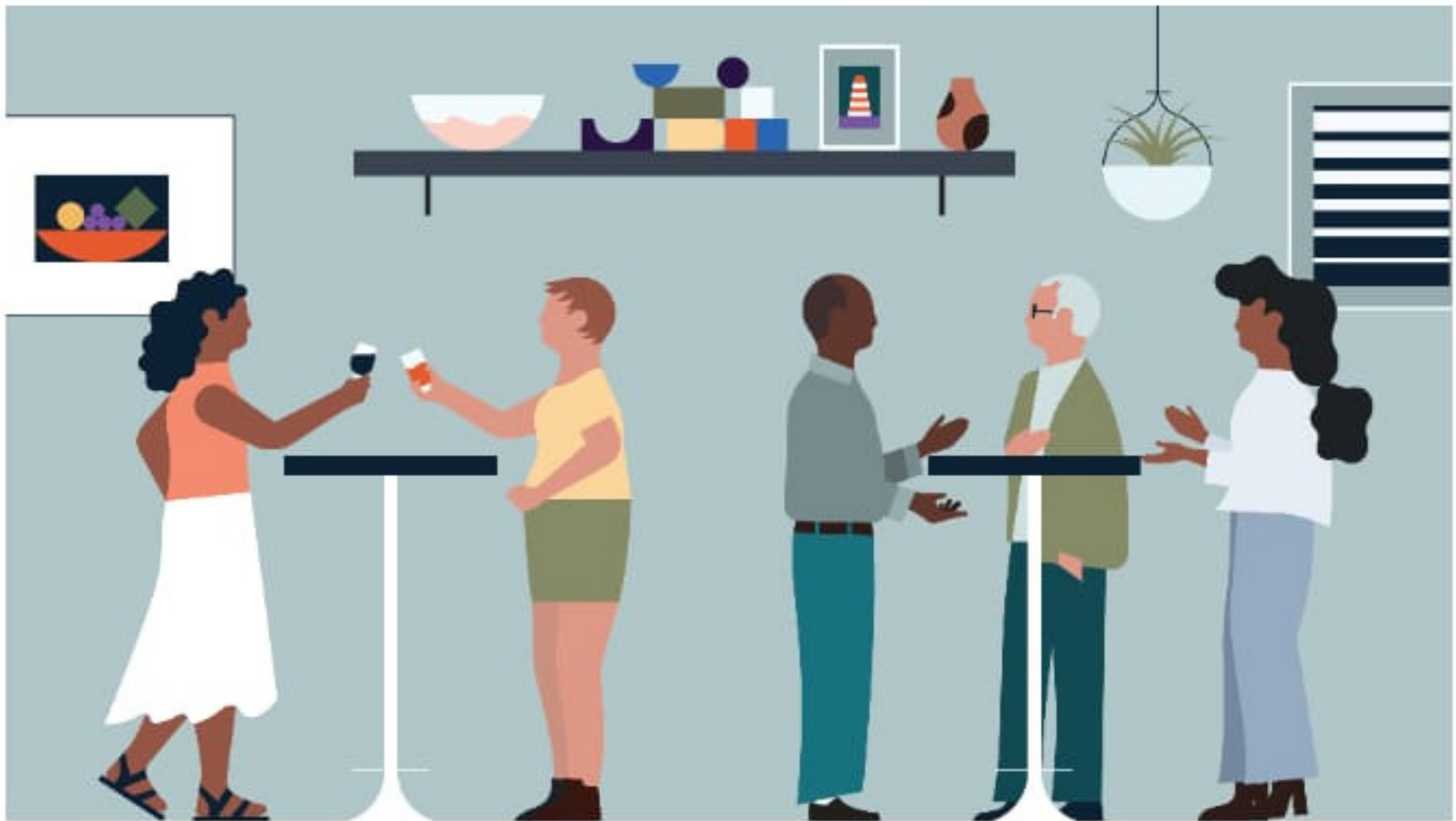
3. Échanger des informations

Découvrez et partagez des articles pertinents pour créer puis cultiver des relations.

ADJARATOU LAWANI

Swipe Left 



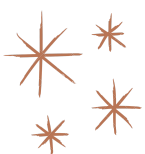


4. Construire des relations

Renforcez votre réseau en trouvant des décideurs, puis en gagnant leur confiance.

ADJARATOU LAWANI

Swipe Left 

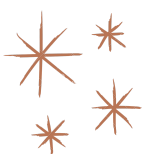


3. Avantages du SSI

07

“Le social selling nous permet d’éviter le démarchage dans notre approche commerciale. Les discussions tournent d’abord autour des produits et des services, puis deviennent naturellement des discussions commerciales.”

— Paul Sowada, SSI 89 | Market Development Manager, Binocular



ADJARATOU LAWANI

Swipe Left 

8. Les chiffres

08

+45%

Les leaders du social selling génèrent **45%** d'opportunités en plus que ceux obtenant un score SSI plus faible.

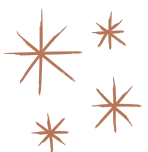
+51%

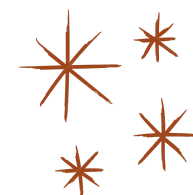
Les leaders du social selling sont **51%** plus susceptibles d'atteindre leurs quotas.

+78%

78% des adeptes du social selling vendent plus que ceux qui n'utilisent pas les réseaux sociaux.

Swipe Left 





Vous avez aimé ce post ?



Partagez-le à votre audience et
enregistrez-le pour plus tard

ADJARATOU LAWANI

