



Les médias sociaux : l'arme secrète des commerciaux

L'impact du « social selling » pour générer des leads

Paris, le 14 décembre 2015 - Les professionnels de la vente savent comme il est important de profiter de leur réseau social pour nouer et garder des contacts. Appelée « social selling », cette pratique, consiste à intégrer les média sociaux pour identifier et engager les acheteurs. Cela est en train de changer les pratiques commerciales des entreprises et la façon dont elles mobilisent leurs équipes de vente pour développer leur business.

LinkedIn est defacto la meilleure plateforme pour les interactions commerciales, et à ce titre, elle permet aux entreprises de tirer pleinement parti du social selling. Voici d'ailleurs les exemples de 10 grandes marques qui excellent dans le social selling en France:



Ce classement est composé d'entreprises qui ont à minima 100 commerciaux actifs. Les scores sont calculés grâce à l'indice « social selling », l'outil de mesure de LinkedIn qui décrypte la visibilité des commerciaux et des entreprises dans leurs activités de social selling, mesure les nouvelles possibilités, et les compare à leurs pairs et concurrents.

DEVENIR UN EXPERT DU SOCIAL SELLING

Le social selling regroupe quatre activités principales qui incluent : créer une marque professionnelle, trouver les bonnes personnes, engager la conversation avec des informations pertinentes et établir des relations solides.

Les professionnels de la vente qui utilisent LinkedIn pour le social selling ont 51% plus de chances dépasser leurs objectifs de vente que ceux qui ne l'utilisent pas.

Les commerciaux qui utilisent LinkedIn pour la vente ont trois fois plus de chances remplir leur objectifs de vente annuel que les autres professionnels de la vente.

Pour plus d'informations, consultez le blogpost : <http://sales.linkedin.com/blog/introducing-linkedins-social-selling-index-us-powerhouse-10/>

À propos de LinkedIn

LinkedIn relie les professionnels du monde entier pour les aider à être plus productifs et à mieux réussir et transformer la façon dont les entreprises assurent leurs recrutements, leur marketing et leurs ventes. Notre ambition consiste à créer une opportunité économique pour chaque membre de la population active mondiale, en développant en continu la première cartographie mondiale de l'économie. LinkedIn compte plus de 400 millions de membres et possède des bureaux dans le monde entier.

Pour plus d'informations, veuillez contacter Havas Worldwide Paris :

Marilyn Florent Tel.01 58 47 91 09

Eva Carré Tel. 01 58 47 89 62

Email. linkedin@havasww.com