

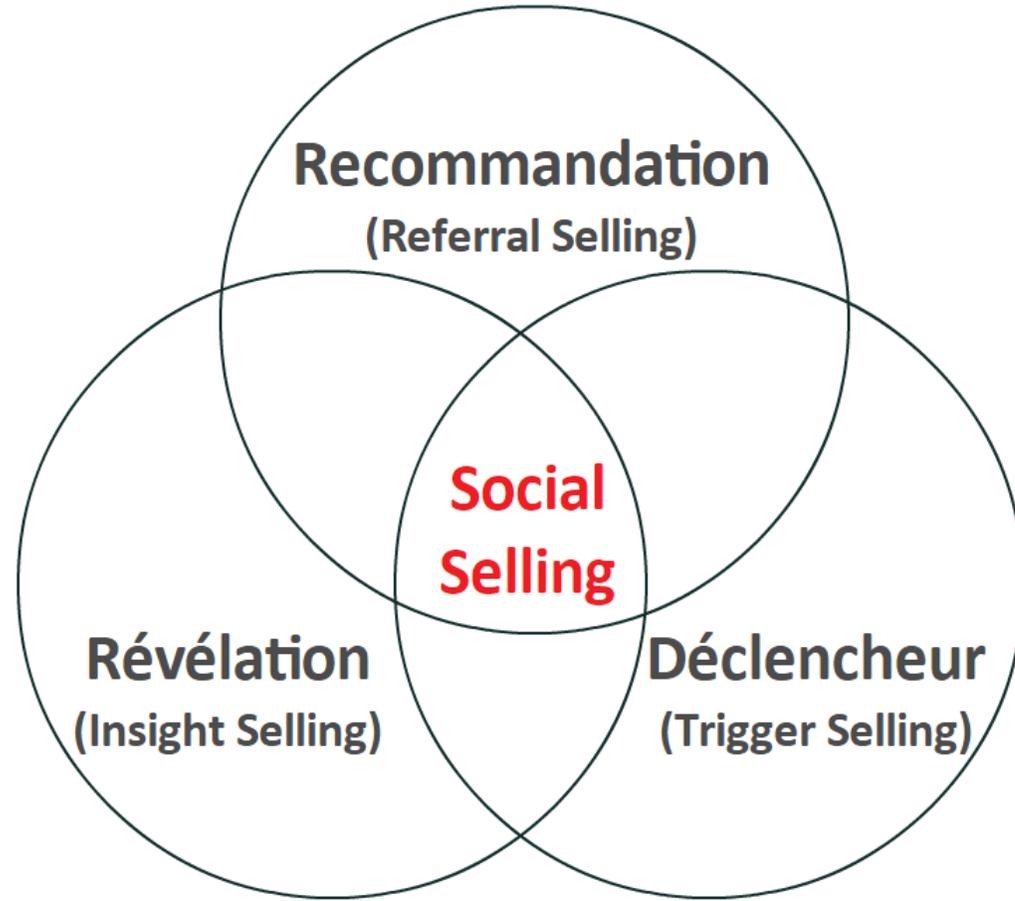
# Comment me présenter à vous, aujourd'hui?

- Auteur
- Vendeur
- Entrepreneur, aussi...
- ...Praticien du Social Selling, surtout!

estocada.  
▸ WALK ▸ WRITE ▸ WIN  
[www.estocada.be](http://www.estocada.be)







*Zmot;  
le changement  
de paradigme.*



*Un monde oral  
basé sur l'écrit*

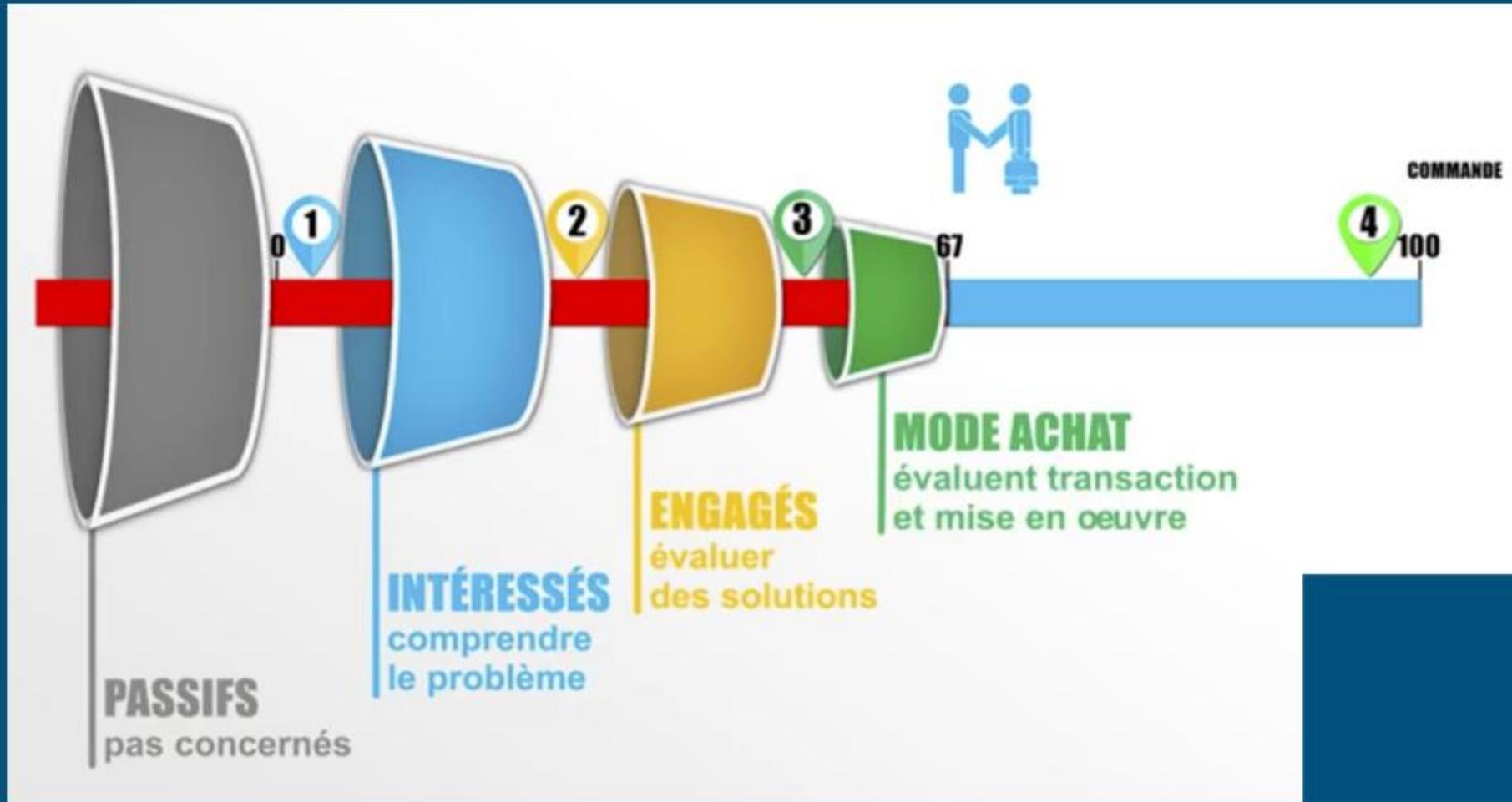


estocada.  
• WALK • WRITE • WIN

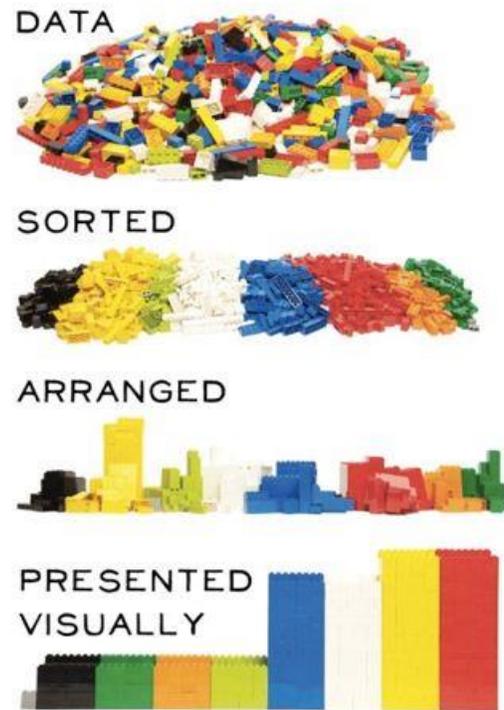
*Community  
management*

*Personnal  
branding*

# Le niveau de maturité client



# Comment aider ?



# MA MISSION ? VOUS FAIRE ACQUÉRIR 2 NOUVELLES COMPÉTENCES

## COMPÉTENCE 1

DEVENIR MARKETING  
MANAGER DE VOTRE

**MARQUE PERSONNELLE**



*Pour bénéficier du flux,  
il faut rester à flot*



Lutter contre le côté chronophage

## COMPÉTENCE 2

OUBLIER LE COLD CALLING

**WARM CALLING**

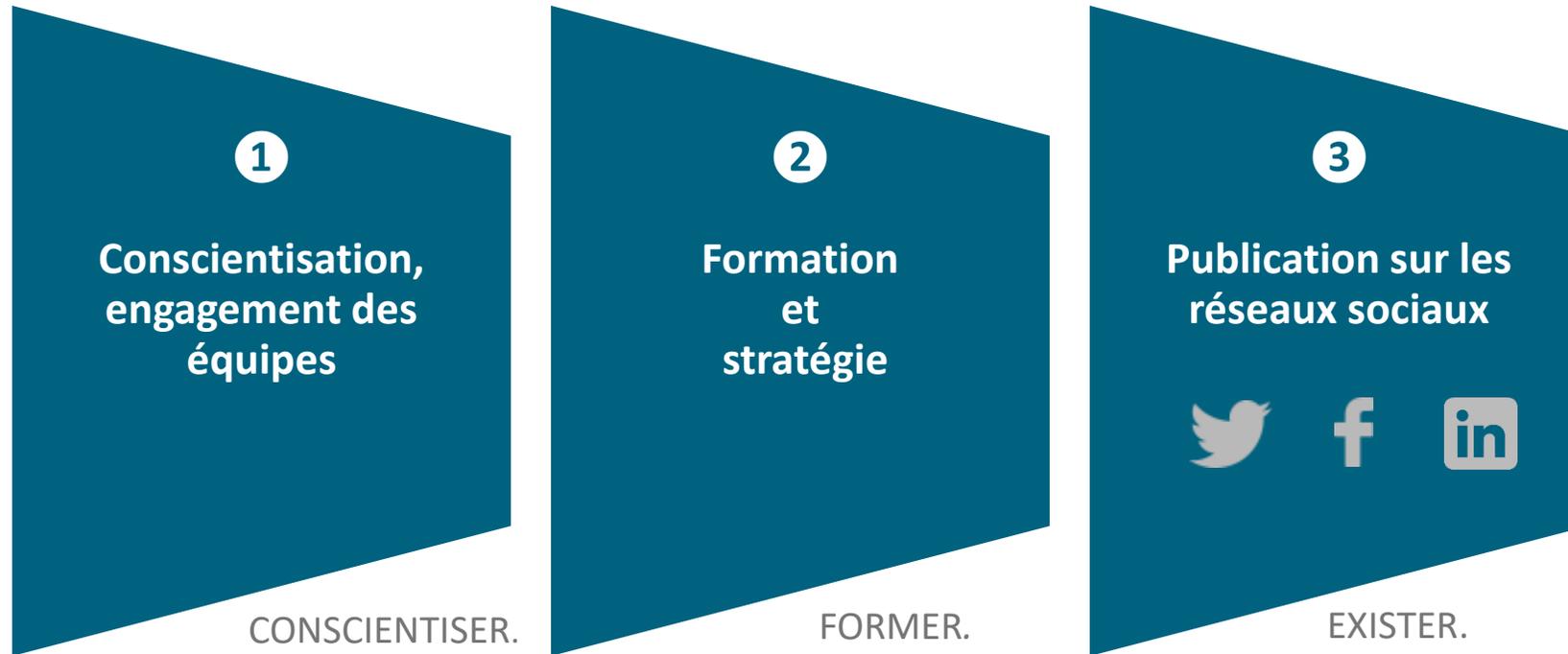
**90% of CEOs do not respond  
to cold calls or emails.**

Source: Harvard Business Review



estocada.  
• WALK • WRITE • WIN

# 3 axes pour déployer des profils pros et engageants



Afin de développer votre potentiel de **Social Selling en entreprise**, vos collaborateurs ont besoin d'un **accompagnement** dans leur transition digitale. **Engagement, formation et aide à la publication**: une **approche triaxiale intégrée** de 3 mois est nécessaire à **la mise à l'étrier**.