



Códice Ediciones es una editorial independiente que nació en Barcelona con el compromiso de un nuevo concepto del mundo editorial y de comunicación, acorde con los retos de una sociedad ajustada a principios éticos de sostenibilidad y ecológicamente responsable.

Actualmente Códice dispone de cuatro colecciones: **empresa, crecimiento personal, educación y social.**

Contacte con nosotros:
www.edicionescodice.com
info@edicionescodice.com
[@CodiceEdiciones](https://twitter.com/CodiceEdiciones)
telf. + 34 630 985589

Aribau, 171, 2º 1ª
08036 Barcelona (España)

Cliente digital, vendedor digital

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 libro muy práctico que ofrece herramientas concretas para conseguir mejorar nuestro posicionamiento en Red y optimizar la venta.



www.edicionescodice.com
info@edicionescodice.com
[@CodiceEdiciones](https://twitter.com/CodiceEdiciones)
telf. + 34 630 985589



Cliente digital, vendedor digital | Conoce las claves del social selling

ÁLEX LÓPEZ

Cliente digital, vendedor digital

Conoce las claves
del social selling

2da
edición

actualizada
con los cambios
de LinkedIn
para 2017



Álex López lleva más de 20 años trabajando en departamentos comerciales. Ha gestionado grandes equipos en diferentes multinacionales cumpliendo siempre los objetivos marcados por las compañías. Es un apasionado de la mejora continua en ventas. Actualmente forma a equipos comerciales en la venta B2B Social Selling. Es el único conferenciante español que se encuentra entre el Top 20 Mundial de Influencers Social Selling según el informe de Onalytica.

Colabora como formador de LinkedIn y Social Selling en escuelas de negocio y Másters en nuevas tecnologías de IESE Business School, ESADE, Instituto Empresa, Universidad de Deusto, INESDI, ISEM, EAE, FUNDESEM, FOXIZE, EUNCET, EADA, UPC, FEUGA, CAEB, ISDI, UPF o Universidad de La Salle.

@retailmeeting
www.sartia.com

Empresa