

SOCIAL SELLING PROJECT

LinkedIn, aumentare le vendite attraverso la creazione di network

CONTESTO

Tecnologia, internet e mobile hanno cambiato il modo in cui il cliente e il buyer vive, sceglie, decide, compra. Oggi, nella vendita professionale B2B, la maggior parte delle tradizionali metodologie di vendita stanno diventando sempre meno rilevanti. Per questo le aziende che oggi imparano ad utilizzare il Social Selling acquisiscono un enorme vantaggio competitivo rispetto alle aziende ancorate alle logiche del passato.

OBIETTIVI

- Definire il proprio atteggiamento Digitale per una efficace comunicazione online
- Creare un network di contatti professionali in LinkedIn
- Trovare ed entrare in contatto direttamente con le persone che stai cercando

PUNTI CHIAVE

- Creazione del proprio Professional Personal Brand e della propria strategia digitale
- Utilizzo di LinkedIn per espandere il proprio Network
- Monitoraggio dei risultati

GIORNATA 1

SOCIAL BUYING & SOCIAL SELLING

1. L'impatto dei Social nei processi B2B

PROFESSIONAL PERSONAL BRAND

1. La tua immagine professionale
2. Il profilo LinkedIn: ottimizzare le sezioni chiave
3. Gli indicatori di efficacia del profilo

L'ATTEGGIAMENTO SOCIAL/DIGITALE

1. Cosa puoi fare/dire in LinkedIn
2. Ascolto attivo

NETWORK

1. La creazione del tuo Network Professionale in LinkedIn

GIORNATA 2

L'ATTEGGIAMENTO SOCIAL/DIGITALE

1. Cosa puoi fare/dire in LinkedIn
2. Ascolto attivo
3. Utilizzo nel "Funnel di vendita"

LA COMPANY PAGE LINKEDIN

LINKEDIN SOCIAL SELLING PER ACCELERARE

IL PROCESSO DI VENDITA

1. "Buyer Personas" e "Value Proposition"
2. "Ricerca e Segmentazione", "Analisi e Qualifica"
3. "Iniziare una conversazione" e "Fissare il primo appuntamento"

UTILIZZO DEGLI STRUMENTI PREMIUM: SALES NAVIGATOR E POINTDRIVE

1. La creazione del tuo Network Professionale in LinkedIn

IL CAMBIAMENTO: COSTRUIRE "NUOVE" ABITUDINI ATTRAVERSO LA QUOTIDIANITÀ

INFORMAZIONI

DURATA E PERIODO DI SVOLGIMENTO

16 ore d'aula

1° giornata: 23 ottobre 2019 dalle 9.00 alle 18.00

2° giornata: 8 novembre 2019 dalle 9.00 alle 18.00

SEDE

Ecipar Bologna, via di Corticella 186, 40128 Bo

ATTESTATO DI FREQUENZA

Al termine del corso, previsto attestato di frequenza

RELATORE

Gianni ADAMOLI – Esperto Execus e Social Selling trainer e coach

COSTO

Per la singola giornata: 310 Euro

Per entrambe le giornate: 490 Euro



INFO & ISCRIZIONI GIOVANNA MARCHIOL
G.MARCHIOL@BO.CNA.IT- 051 4199718