
LINKEDIN PER LA RETE VENDITA

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Il ruolo del venditore, nell'era digitale e dopo la pandemia, è profondamente cambiato. Temi quali reputazione digitale, social selling e prospecting online non possono essere trascurati. In particolare "social selling" non vuol dire vendere con i social (quello, al limite, sarebbe il "social commerce"): si tratta invece di una serie di azioni che riguardano posizionamento, contenuti e relazioni. Il corso, quindi, è rivolto a venditori e professionisti che vogliano sfruttare i social, in particolare LinkedIn, per comunicare correttamente la propria professionalità, i propri prodotti e servizi, e soprattutto per generare opportunità (commerciali e non) senza scadere nella cosiddetta "offerta a freddo".

PROGRAMMA

PROGRAMMA DIDATTICO:

- Introduzione al social selling
- Assessment: il quiz sul social selling + calcolo del Social selling index
- Ottimizzazione del profilo LinkedIn in ottica social selling (con il metodo LinkedIn10C)
- Targhettizzazione (Sales Navigator)

OBIETTIVI FORMATIVI

- Posizionarsi per il social selling
- targhettizzare e cercare contatti
- imparare le strategie di negoziazione su LinkedIn.

DESTINATARI

Sales manager, forza vendita, addetti ricerca e sviluppo che collaborano con la rete vendita, agenti pluri e mono mandatarî.

DOCENTE

Docenti Faculty Assolombarda Servizi

NOTE

Il corso sarà trasmesso via Microsoft Teams, con la possibilità di partecipare via web o app con l'utilizzo di pc o smartphone.

I partecipanti iscritti riceveranno tutte le istruzioni di partecipazione e le slide del docente il giorno prima del corso.

Il corso non è video-registrato.

REQUISITI

- Pc e smartphone
- Buona connessione internet
- Microfono e webcam attivi

REFERENTI

Davide Inclimona (davide.inclimona@assolombarda.it / Cell: 348 0201 402)

Arianna Marchianò (arianna.marchiano@assolombarda.it / Cell: 345 4007 448)

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA