
AUMENTA IL TUO BUSINESS CON LINKEDIN

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

La digitalizzazione dell'impresa passa anche attraverso l'utilizzo di strumenti social, utili a rafforzare il proprio brand e ad agevolare le vendite, in Italia e all'estero. Si tratta di un nuovo paradigma per affrontare il mercato e di una diversa strategia di marketing/sales: si parla infatti di Social Selling. Le aziende che oggi imparano ad utilizzare il Social Selling acquisiscono un enorme vantaggio competitivo rispetto alle aziende ancorate alle logiche del passato.

Anche le realtà aziendali più piccole possono costruirsi una strategia digitale orientata a un business di successo, scoprendo di avere molte più opportunità di quante si pensi.

PROGRAMMA

Orari giornata formativa:

9:00 – 9:15 Accreditoamento partecipanti
9:15 – 13:00 Formazione
13:00 – 14:00 Pausa
14:00 – 18:00 Formazione
18:00 Conclusione

Coffee break a metà mattina e metà pomeriggio

PROGRAMMA DIDATTICO:

- Social Buying & Social Selling
- Be Present – Personal Brand su LinkedIn: aggiornare, migliorare e ottimizzare il tuo Profilo LinkedIn per rafforzare la tua identità professionale
- L'atteggiamento Social / Digitale: costruire ed espandere la tua rete di relazioni professionali, come comunicare, cosa ascoltare
- Aumenta il tuo business con il Social Selling: la metodologia per entrare in contatto con le "persone che cerchi": "Ricerca e Segmentazione", "Analisi e Qualifica" e "Iniziare una conversazione"
- Come misurare le prestazioni e come valutare i risultati conseguiti

DOCENTI

GIANNI ADAMOLI – C.O.O. e "LinkedIn Sales Solution Approved Trainer and Coach", vanta 22 anni di esperienza nel settore Banking and Financial in ambito internazionale; ha ricoperto la posizione di Operation Director Europe e di Head of Business Development South Europe presso Western Union.

ENRICO PIACENTINI – Presidente di Ingrandimenti, dopo una ventennale esperienza nel comparto finanziario/creditizio ha assecondato la "vocazione web" diventando consulente senior nel settore web marketing. Dal 2003 ricopre il ruolo di Web Specialist Consultant presso diverse aziende, "LinkedIn Sales Solution Approved Trainer and Coach".

DESTINATARI

Aziende con reti commerciali strutturate, PMI con uno/due commerciali, Aziende locali con obiettivi in nuovi mercati sia in ambito nazionale sia internazionale, Piccoli imprenditori, Liberi professionisti

REFERENTI

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA