

LinkedIn - Social Selling



Vendite e Marketing

LinkedIn - Social Selling

Genera lead e vendite con il social network professionale

Date: 10 e 17 aprile 2024

DESTINATARI

Il corso è rivolto a:

- Professionisti che desiderano sviluppare la propria attività su LinkedIn
- Venditori che vogliono migliorare le proprie performance
- Imprenditori che vogliono utilizzare LinkedIn per trovare nuovi clienti

OBIETTIVI

Il corso ha l'obiettivo di fornire ai partecipanti le conoscenze e le competenze necessarie per utilizzare LinkedIn in modo efficace per la generazione di lead e vendite.

CONTENUTI

- Cos'è il social selling
- I vantaggi del social selling
- I principi del social selling
- Come creare un profilo LinkedIn efficace
- Come ottimizzare il profilo LinkedIn per la generazione di lead
- Come costruire una rete di contatti su LinkedIn
- Come utilizzare il networking per generare lead
- Come identificare potenziali clienti su LinkedIn

Al termine del corso, i partecipanti avranno le basi per gestire autonomamente il proprio profilo per generare lead, contatti e relazioni (Senza il Sales Navigator) utili per il proprio business. Su LinkedIn non si vende, ma si creano i presupposti per farlo.

DOCENTE

Pamela Nerattini

Formatrice e Consulente LinkedIn e HR, Career & Business Coach, facilitatrice LEGO® SERIOUS PLAY® e Business Agility, speaker in diversi eventi nazionali, creator su YouTube e Instagram dove si occupa di divulgazione. Ha un podcast l' "Araba Fenice", autrice di 3 libri sulla ricerca di lavoro. Lavora da anni con le imprese e i professionisti sul come approcciare LinkedIn in modo corretto per ottenere visibilità, costruire credibilità e trovare clienti. Aiuta a migliorare la comunicazione interna e dei team con il coaching e la facilitazione. Dipendente nel settore finanziario per 10 anni.

METODOLOGIA DIDATTICA

Tutti gli argomenti del Corso sono affrontati attraverso una metodologia didattica pratica (case study esempi, confronto d'aula) e interattiva.

SEDE DEI CORSI / MODALITÀ DI EROGAZIONE

Si specifica che il corso si svolgerà a distanza in modalità FAD sincrona tramite Teams



DURATA

8 ORE
(2 sessioni di 4 ore
ciascuna)



DATE E ORARI

10 e 17 aprile 2024
14:00-18:00



PREZZO ASSOCIATI

€ 280,00 + IVA



PREZZO NON ASSOCIATI

€ 370,00 + IVA

Scheda di Iscrizione

LinkedIn - Social Selling

Date: 10 e 17 aprile 2024 con orario 14:00-18:00

DA INVIARE COMPILATA TRAMITE E-MAIL AD UNO DEI SEGUENTI INDIRIZZI

P.BUZZI@UI.PISA.IT / SEGRETERIA@ISFORMAZIONE.IT

IL/LA SOTTOSCRITTO/A:

AZIENDA:

PARTITA IVA:

CODICE FISCALE:

INDIRIZZO:

CITTÀ:

TELEFONO:

EMAIL:

N	Nome e Cognome del Partecipante	Indirizzo Email del Partecipante	Ruolo ricoperto in Azienda	Prezzo Associati	Prezzo NON Associati
1					
2					
3					
4					
5					

Inoltre dichiara di:

- Essere un'azienda associata
 Non essere un'azienda associata

Timbro e Firma
