

LinkedIn Social Selling: Come intercettare clienti e prospect con LinkedIn

A chi è rivolto?

Il corso è rivolto a liberi professionisti, venditori, responsabili e direttori vendite/commerciale e titolari di PMI, desiderosi di capire come LinkedIn possa essere utilizzato per sviluppare una nuova rete commerciale intercettando i prospect, consolidare la relazione con i clienti già acquisiti e impostare il processo commerciale in modo strategico.

Quando e dove si svolge?

A Bologna il 20 giugno 2018.

Quanto dura?

1 giornata full (8 ore) in aula

Cosa imparerò a fare?

Imparerai ad utilizzare in modo strategico LinkedIn nel **processo commerciale**: dalla scoperta e lo studio di **nuovi prospect**, alla creazione del primo contatto allo sviluppo di una relazione ed un'interazione anche con **i già clienti**. Conoscerai le teorie e le tecniche migliori, sia utilizzando gli strumenti gratuiti di LinkedIn, che quelli a pagamento pensati per chi lavora in ambito vendite, come Sales Navigator. E soprattutto potrai fare pratica con il supporto di un esperto del settore.

Programma completo del corso

MODULO 1 – Cos'è il social selling?

- Come è cambiato il processo di vendita con i social network
- Perché LinkedIn è la soluzione per le vendite B2B
- Quanto sei pronto a fare social selling con LinkedIn? (test)

MODULO 2 – Il LinkedIn Funnel

- Le 3 fasi del LinkedIn Funnel
- Tecniche InBound per farsi trovare dal cliente ideale
- Tecniche di ricerca avanzata con Sales Navigator
- Il primo approccio: richiesta di collegamento VS InMail
- Qualificazione del contatto: tecniche one2one e one2many
- Conversione del contatto: messaggistica e call-to-action
- Mixare i funnel

MODULO 3 – Sales Navigator

- Le 3 leve di Sales Navigator
- Lavorare con lead e account per creare elenchi intelligenti
- Raccogliere Insight e trovare i giusti trigger

MODULO 4 – Esercitazioni pratiche

- Costruzione delle buyer persona
- Creare un elenco di prospect
- Avvicinare un prospect
- Scrivere un post utile al prospect
- Inviare messaggi privati che convertono

Cosa non verrà trattato?

Non si parlerà nel dettaglio dell'ottimizzazione del profilo, delle pagine aziendali e delle campagne di advertising.

Ci sono pre requisiti?

Sì, oltre ad avere un profilo LinkedIn già attivo e completo è richiesto un utilizzo almeno discreto delle funzionalità base di LinkedIn. In caso di mancanza di questo requisito si consiglia di frequentare prima il corso "LinkedIn Efficace" che è programmato in autunno a Bologna.

Da chi è tenuto il corso?

Il corso è tenuto da [Alessandro Gini](#), esperto LinkedIn e formatore di **LinkedIn4business**, una delle più importanti realtà indipendenti italiane per la formazione all'uso efficace di LinkedIn.

Noetica Srl Unipersonale

Quanto costa?

Il corso in aula di una giornata costa **250€ + IVA**

Tutte le iscrizioni che arriveranno **entro il 10 giugno** godranno dello **sconto early booking** (€ 189 + IVA invece che € 250 + IVA).

Sono previste agevolazioni per i “compagni di banco” (amici o colleghi che si iscrivono insieme).

Cosa comprende l'iscrizione?

Nel costo d'iscrizione ai corsi sono compresi:

- test di valutazione pre e post corso
- giornata in aula
- 2 coffee break allestiti in aula
- consegna delle slide complete
- consegna dei template operativi