

## FORMAZIONE PROFESSIONALE 2019

### VENDERE CON LINKEDIN. OTTIMIZZAZIONE DEL PROFILO, COSTRUZIONE DEL NETWORK E TECNICHE PER IL SOCIAL SELLING

**Quando:** 26 settembre 2019 dalle 10:00 alle 17:00

**Dove:** CONFIDA – via Napo Torriani, 29 - Milano

#### Contenuti:

- A.I.D.A e il funnel di social selling
- Sales Navigator, panoramica sulle funzioni principali
- Importare i propri contatti, il valore della selezione
- La ricerca avanzata delle leads, il sistema di tag
- La ricerca avanzata delle aziende, dimensioni fatturato, area geografica...
- Cosa guardare e cosa no, suggested leads e decision maker
- Scremare la ricerca, clienti attivi, contatti comuni, chi fa notizia
- Esercitazione pratica, ricerca delle leads, interazione e primo contatto.
- Conclusioni

**A chi è rivolto:** Corso operativo dedicato a chi gestisce il profilo LinkedIn aziendale e a chi vuole utilizzare il profilo personale di LinkedIn per entrare in contatto con nuovi clienti.

#### Obiettivi:

Migliorare la presenza e l'efficacia del profilo su LinkedIn; apprendere le principali tecniche di social selling usando il profilo per aumentare le occasioni di fissare un appuntamento con il cliente; prendere dimestichezza con gli strumenti che LinkedIn mette a disposizione per fare ricerca e organizzazione dei clienti potenziali.

**Ente di formazione:** The Vortex