

### OBIETTIVI

- Migliorare i risultati di vendita con i clienti fidelizzati e i prospect attraverso i principi chiave del social selling
- Conoscere gli strumenti e le tecniche per la vendita tramite i social media
- Pianificare un'efficace strategia di Social Selling per costruire un network, vendere e sviluppare relazioni durature con i prospect

### CONTENUTI

- I principi chiave del Social Selling
- L'impatto dei social media sulla comunicazione di business
- Sfruttare le reti: esperti (Key Opinion Leaders e Influencer) e Promoter
- Definire e influenzare il proprio Target – Audience (T)
- I 3 gradi di connettività di LinkedIn: connessioni visibili e nascoste
- La lingua di ricerca Booleana: AND OR NOT
- Coinvolgere (E) i clienti online: gruppi vs pagine, velocizzare il networking
- Social selling trigger (C): priorità e Direct Messaging
- Gestire la presenza offline (C)
- Champion (C): VIP, Testimonial e la Promo plan
- Decisioni di marketing e promozione delle vendite
- Ideare, pianificare e realizzare una campagna di contatto sui social media

### DESTINATARI

Il corso è rivolto a persone con esperienza di vendita che utilizzano, nella loro promozione di prodotti e servizi, anche la modalità da remoto (tool digitali, canali virtual...)

### DOCENTE

**Paolo Pugni** svolge attività di consulenza e formazione dal 1995 con l'impegno di aiutare le imprese a migliorare i propri profitti, attraverso adeguate strategie commerciali e con una attenta riduzione degli sprechi nei processi aziendali. La sua esperienza e competenza permettono di supportare le PMI a far crescere i propri margini, grazie allo sviluppo di strategie di vendita e marketing, con particolare riferimento al mondo della rete, del web e del Content Marketing



**Quota di iscrizione per persona:** Eu 250,00+IVA

**Info e iscrizioni:** [iscrizioni@tacktmi.it](mailto:iscrizioni@tacktmi.it)

[www.tacktmi.it](http://www.tacktmi.it)

### CALENDARIO

**MODULO 1** – 12 novembre, dalle 16:00 alle 18:00

**MODULO 2** – 23 novembre, dalle 16:00 alle 18:00

La formazione è condotta in un ambiente virtuale **ADOBE CONNECT** progettato per simulare una vera classe e fornire un'esperienza di apprendimento reale.