



Cofinanziato
dall'Unione europea



Regione
Lombardia

Tecniche di negoziazione e vendita di servizi ad alto valore aggiunto



**Corso di *Social Selling*, come creare relazioni
sui social media con il nuovo paradigma relazionale**

*i corsi workshop includono attività pratiche in cui
costruisci ciò che ti serve insieme al docente



Docenti del corso



**Enrico
Piacentini**



**Riccardo
Fontana**

Introduzione al corso

Grazie al Social Selling e alla sua capacità di creare relazioni sui social media potrai entrare in contatto con i tuoi potenziali clienti con un approccio nuovo secondo il nuovo paradigma relazionale. L'accoppiata Social Selling e inbound marketing aiuta a creare una relazione di fiducia con il tuo interlocutore, mentre impari a comunicare nelle varie fasi di un processo decisionale.

In un mondo digitale in cui esistono molte opzioni e una fervida concorrenza, è fondamentale che il tuo impatto generi una prima buona impressione nel tuo interlocutore, per attirare l'attenzione delle persone e distinguersi dalla massa.



A chi è rivolto

- **Partite IVA residenti in Lombardia**
- **Dipendenti aziendali**
- **C Level**
- **Imprenditori**
- **Sales**
- **Marketing Manager**



Obiettivi del corso

Costruisci la tua identità digitale attraverso il Social Selling e LinkedIn, aiuta i tuoi futuri clienti a capire i tuoi servizi, semplifica il modo in cui le persone possono entrare in contatto con te.



Quando e dove

in FAD ogni mese

*su richiesta e per un numero di partecipanti superiori a 15 è prevista anche la scelta del corso in presenza



Programma del corso

- Impara ad utilizzare i social media per costruire relazioni con i clienti e generare opportunità di vendita
- Sviluppa una strategia di social selling efficace per la propria azienda o brand
- Capisci come utilizzare i social media per identificare e coinvolgere potenziali clienti
- Impara a creare contenuti di valore per attirare l'attenzione dei potenziali clienti sui social media
- Apprendere tecniche di engagement e nurturing per fidelizzare i clienti acquisiti attraverso il social selling
- Imparare a utilizzare gli strumenti di analisi e misurazione dei social media per valutare i risultati delle proprie attività di social selling
- Saper gestire e rispondere alle recensioni e ai commenti dei clienti sui social media
- Conoscere le best practices e le linee guida per la sicurezza e la protezione dei dati personali sui social
- Apprendere come integrare il social selling con altre attività di marketing e vendita
- Sales Navigator e Smart Link



Tecniche di Neuromarketing e Social Selling

- Sfruttare i desideri del consumatore: cercare di capire quali sono i desideri del consumatore e come il prodotto o il servizio può soddisfarli può aiutare a creare una connessione emotiva con il prodotto.
- Utilizzare il principio del "*pain & gain*": mettere in evidenza i rischi o le conseguenze negative che potrebbero derivare dall'assenza del prodotto o servizio può aiutare a spingere il consumatore a compiere l'acquisto.
- Creare una connessione empatica: cercare di mettersi nei panni del consumatore e comprendere le sue esigenze e preoccupazioni può aiutare a creare una connessione empatica e aumentare la fiducia nel prodotto o servizio.
- Utilizzare il senso di urgenza: creare un senso di urgenza può aiutare a spingere il consumatore a compiere l'acquisto prima che sia troppo tardi.
- Fornire testimonianze: le testimonianze positive da parte di altri consumatori possono aiutare a aumentare la fiducia del consumatore nel prodotto o servizio e spingerlo a compiere l'acquisto.



Obiettivi del corso

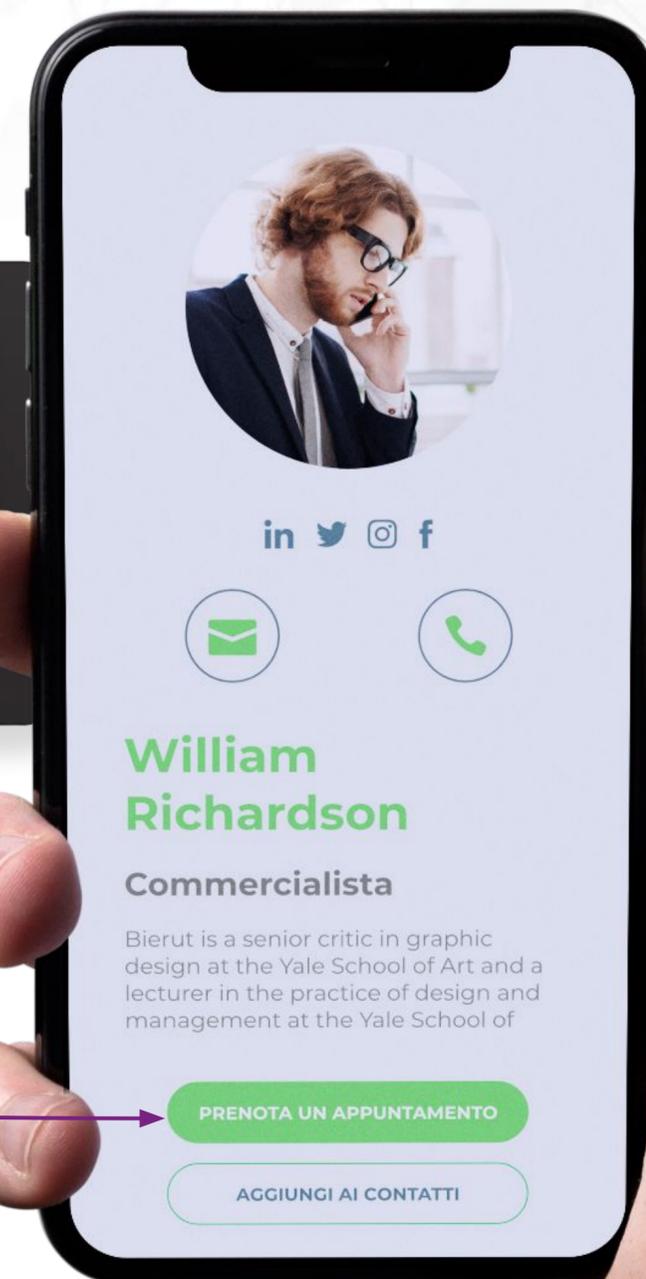
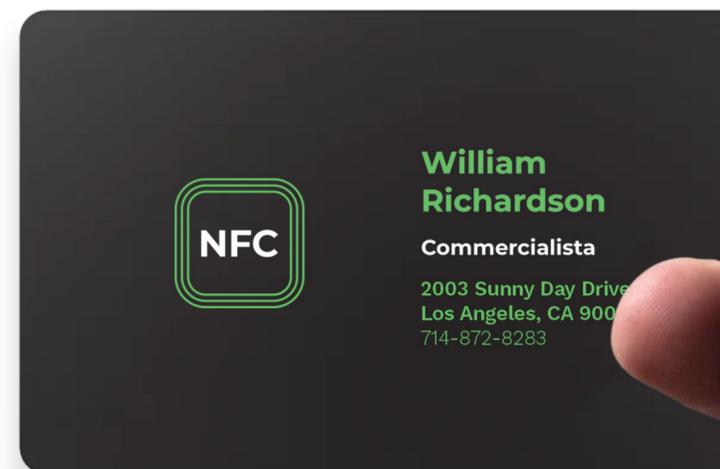
- Impara a capire il Social Selling: cos'è e come funziona
- Scelta dei canali social più adatti per il proprio business
- Creazione di una strategia di social selling efficace
- Identificazione e coinvolgimento dei potenziali clienti sui social media
- Creazione di contenuti di valore per attirare l'attenzione dei potenziali clienti
- Tecniche di engagement e nurturing per fidelizzare i clienti acquisiti attraverso il social selling
- Gestione e risposta alle recensioni e ai commenti dei clienti sui social media
- Analisi e misurazione dei risultati delle attività di social selling
- Best practice e linee guida per la sicurezza e la protezione dei dati personali sui social media
- Integrazione del social selling con altre attività di marketing e vendita
- Come utilizzare il social selling per supportare la crescita a lungo termine dell'azienda o del brand



Inclusa nel corso la tua NFC card personalizzata

La scansione **NFC** rende possibile l'accesso alla tua pagina con minimo sforzo, elimina errori di battitura e minimizza barriere all'accesso.

Quando la tua pagina è aperta su uno smartphone, l'utente che la apre può salvare velocemente il tuo contatto nella sua rubrica.





La tua pagina Professional Branding

Durante il corso workshop costruirai la tua pagina personalizzata e disegnerai la strategia del tuo processo di marketing insieme ai tuoi docenti, sarà la pagina che puoi collegare alla tua NFC Card !

Imposta la strategia della nuova identità digitale affinché sia perfettamente aderente alla tua vita quotidiana e al tipo di supporto che offri.



Crea e utilizza la tua pagina di professional branding per il social selling, in questo corso puoi costruirla passo passo con il tuo docente!

Foto, informazioni, elenco delle tue skills, servizi offerti e molto altro: costruisci i contenuti e le funzionalità che meglio ti caratterizzano e offri ai tuoi clienti interlocutori un modo semplice e professionale per farti raggiungere

FOTO PROFILO

COLLEGAMENTI PROFILI SOCIAL

BIOGRAFIA

SKILLS E SERVIZI OFFERTI

FORM DI CONTATTO



William Richardson

Commercialista

Bierut is a senior critic in graphic design at the Yale School of Art and a lecturer in the practice of design and management at the Yale School of Management. He is a cofounder of the website Design Observer and is the co-editor of the five-volume series Looking Closer: Critical Writings on Graphic Design published by Allworth Press. Michael's book 79 Short Essays on Design was published in 2007 by Princeton Architectural Press. A monograph on his work, How to use graphic design to sell things, explain things, make things look better, make people laugh, make people cry and (every once in a while) change the world was published in 2015 by Harper Collins. His collection of new essays, Now You See It, was published in fall 2017.



PRENOTA UN APPUNTAMENTO

SCOPRI I NOSTRI SERVIZI

Servizi

- Assistenza imprese operanti all'estero
- Contratti interni
- Immobiliare
- Bancario e mercati finanziari
- Corporate e regulatory
- Procedure concorsuali
- Contenzioso e arbitrato
- Famiglia, successioni, trust
- Proprietà industriale

Fissa un appuntamento

Indirizzo
582 West Oak Meadow Lane
Brooklyn, NY 11218
New York, United States

Numero
+39 000 00 00 000

Consenso alla raccolta delle informazioni

Nome completo Email Telefono

Soggetto

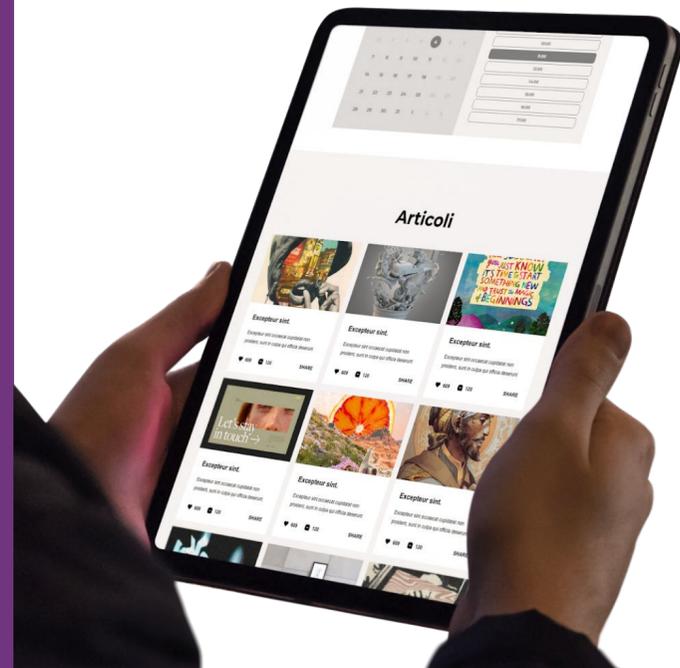
Messaggio

SUBMIT



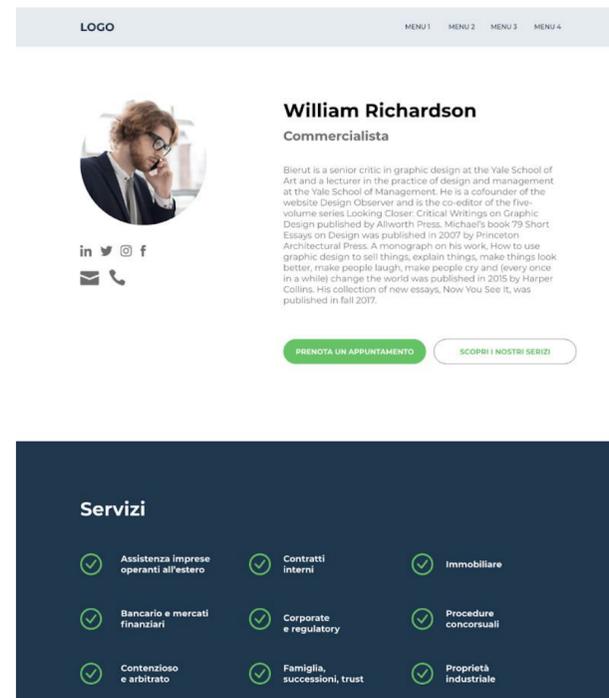
Un unico spazio in cui raccogliere i tuoi articoli

Collega i tuoi articoli da qualsiasi testata giornalistica o sito-web direttamente nella tua pagina.



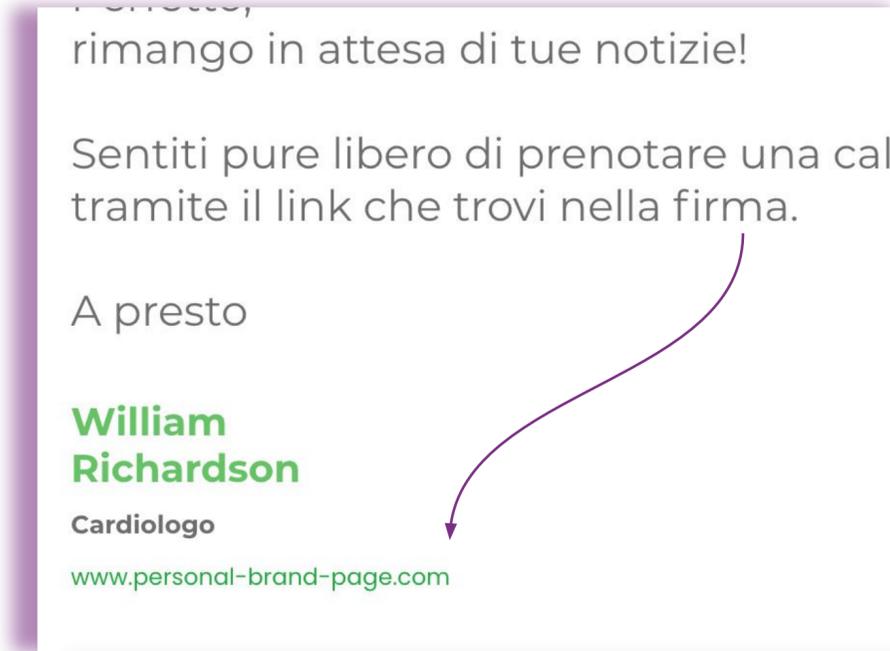
Stand alone o integrata al tuo sito

Integra la tua pagina professional branding al tuo sito esistente o usa un one-page stand-alone website se non ne hai uno.



E-mail con link collegato alla tua pagina

Il tuo interlocutore riuscirà a raggiungere facilmente la tua pagina tramite il link nella firma.





Ti interessa questo corso?

ISCRIVITI

