

---

# USARE LINKEDIN PER CREARE E CONSOLIDARE RELAZIONI COMMERCIALI. IL SOCIAL SELLING - VERSIONE WEBINAR

---

BUSINESS SKILLS

## DESCRIZIONE

Il webinar mira ad osservare le modalità e gli strumenti per creare e consolidare relazioni commerciali attraverso i social media. In particolare, affronterà gli aspetti da considerare nel predisporre il profilo, nel servirsi dei filtri di ricerca e nel pubblicare contenuti osservando impostazioni e funzionalità adeguati ad un uso commerciale della piattaforma. Concentrandosi sulla versione gratuita di LinkedIn, il corso illustrerà anche i vantaggi di Sales Navigator. Obiettivi del webinar sono:

- Comprendere l'importanza della presenza online di un professionista;
- Coordinare la presenza di un professionista con la comunicazione dell'azienda;
- Osservare le tecniche di personal branding online e di social selling.

## PROGRAMMA

### PROGRAMMA DIDATTICO:

- La relazione digitale: costruirsi un “marchio personale” per accreditare le proprie competenze e relazionarsi al mercato con i clienti. Il **personal branding**.
- Facebook, il bar. Quando e come usarlo per rafforzare una relazione d'affari. La conoscenza e la relazione con i propri contatti per proporre e valorizzare un prodotto formativo.
- L'uso di LinkedIn per un'azienda (Pagine, Vettrine, Pubblicità) e l'uso di LinkedIn per un professionista:
- Esempi di come (non) pensare a LinkedIn come un social network personale. Il **Profilo professionale** ed il linguaggio da adottare.
- I passi da adottare nell'uso di LinkedIn per ampliare il network:
  - Farsi trovare. Come scrivere il Profilo per aumentare la capacità di essere trovati. Il Riepilogo, le Competenze, gli Endorsement.
  - Chi ha visitato il mio Profilo e ha letto i miei post? Usare le informazioni per ingaggiare i contatti e sviluppare nuove relazioni.
  - Cercare su LinkedIn. **Uso della ricerca** per trovare Persone, Aziende e reti di possibili contatti commerciali. Come richiedere un collegamento. I filtri di ricerca avanzati.
  - LinkedIn, una fiera. Come ottimizzare l'analisi degli aggiornamenti relativi ai propri contatti per accrescere le opportunità commerciali.
  - Accreditarle le proprie competenze. **Post e articoli**. Come sviluppare il proprio network con poco sforzo, ma con un alto valore condiviso.
- **Carattere, tono di voce, linguaggio e contenuti**: un approccio strategico e collaborativo per portare i professionisti che lavorano per un'azienda a comunicare in modo efficace ed organico su LinkedIn.
- Il **piano editoriale**: pubblicazione e veicolazione di contenuti volti ad ampliare il network e a generare nuove vendite. Cosa deve pubblicare l'azienda, cosa deve pubblicare il professionista, quali aspetti debbono essere improntati ad un approccio collaborativo. L'**employee advocacy** e l'**employer branding**.
- Dai contatti ai lead commerciali: sensibilità e consuetudini per un uso commerciale di LinkedIn. Il **social selling**.
- Le soluzioni a pagamento di LinkedIn: Premium, **Sales Navigator**, Point Drive e Elevate

## DOCENTI

ANDREA BOSCARO – Fondatore della società di formazione dedicata al marketing digitale The Vortex ([www.thevortex.it](http://www.thevortex.it)), ha lavorato in Vodafone, in Lycos ed è stato per sei anni Amministratore Delegato di Pangora (poi entrata nel gruppo americano Connexity); autore dei volumi “Marketing digitale per l'e-commerce” ([www.facciamoecommerce.it](http://www.facciamoecommerce.it)) e “Tecniche di web marketing” editi da Franco Angeli, è un formatore legato ai temi dell'e-business, dei social media e del digital export.

## DESTINATARI

Imprenditori, responsabili commerciali

## NOTE

Il corso si divide in due lezioni da mezza giornata ciascuna.

### ORARI DELLE LEZIONI

Ore 09:00 – 09:15 Collegamento e prove tecniche  
Ore 09:15 Formazione  
Ore 11:00-11:15 Break  
Ore 11:15 – 12:45 Formazione  
Ore 12:45 Conclusione

Il corso sarà trasmesso via Microsoft Teams, con la possibilità di partecipare via web o app con l'utilizzo di pc o smartphone.

I partecipanti iscritti riceveranno tutte le istruzioni di partecipazione e le slide del docente il giorno prima del corso

## REQUISITI

- Pc o smartphone
- Buona connessione internet
- Microfono (per eventuali domande che potrebbero comunque essere effettuate anche via live chat)

## FACULTY

---

## REFERENTI

---

**Stefano Colognesi** (stefano.colognesi@assolombarda.it / Cell: 345 8674 646 )

## DATE E PREZZI

---

**ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA**