

# CORSO **LinkedIn**



- A.** Presentazione del Corso
- B.** I vantaggi per i partecipanti
- C.** Il programma
- D.** Adriana Galgano, la relatrice del Corso
- E.** Sede / Data / Durata / Orario / Quota
- F.** I Nostri libri
- G.** Metodologia
- H.** Il nostro motto
- I.** Come partecipare

Il **Social Selling** è la ricerca, la connessione e l'interazione con clienti acquisiti e potenziali sui social network. Ha l'obiettivo di stabilire e coltivare **relazioni** che creano **valore** per le **vendite**.

Le aziende che cercano fornitori, sempre più spesso, cercano informazioni su LinkedIn. Anche per questo è il **social network per eccellenza** per le **vendite B2B**.

Per te che lavori nelle vendite essere su LinkedIn per **generare** lead è **strategico**.

Vieni al Corso per apprendere come farlo in **modo efficace!**

- **INNOVATIVO**

Dota i partecipanti delle CONOSCENZE e delle TECNICHE più avanzate per la generazione dei lead attraverso il social selling.

- **PRATICO**

In aula utilizzi il tuo LinkedIn e metti in pratica subito tutti i suggerimenti e le tecniche presentate. Per partecipare è sufficiente che tu abbia l'account di LinkedIn sul tuo smartphone o sul tuo pc portatile.

- **COMPLETO**

Si lavora in modo pratico e concreto su tutte le fasi rilevanti per la generazione dei lead. I partecipanti ricevono il manuale LinkedIn Lead Generation di Adriana Galgano.

- **IL SOCIAL SELLING**

I numeri, la realtà e le prospettive.

- **IL PROFILO**

Gli errori da evitare.

Gli elementi indispensabili.

Come misurare l'efficacia del profilo.

- **DEFINISCI IL TARGET**

Quali filtri e come utilizzarli.

- **CHIEDI LA CONNESSIONE**

La 'connetiquette'.

Il messaggio di accompagnamento.

- **ACQUISTA LA POPOLARITÀ**

I post.

I commenti.

La partecipazione a gruppi.

- **LA RICHIESTA DI  
APPUNTAMENTO**

Come e quando farla.



Dal 1992 partner di **Ottantaventi Formazione**.

Lavora con passione al coordinamento, alla personalizzazione e realizzazione di progetti di consulenza e formazione per la **Customer Experience**, le **Vendite**, il **Management**.

Collabora in Italia e all'estero con aziende di importanza nazionale ed internazionale. Tra le aziende per le quali ha lavorato: Vodafone (Milano), Fastweb (Milano), Dhl (Milano), A2A (Milano), Luisa Spagnoli (Perugia), Forum Corporation (Boston), Allianz (Torino), Media World (Bergamo), Wind (Roma).

Quotidiani e riviste - come Repubblica, Il Sole 24ore, Millionaire, Harvard Business Review ed. italiana - hanno dedicato articoli alla sua attività.



### [HOTEL IBIS MILANO CENTRO](#)

Via Finocchiaro Aprile, 2

Tel. 02 63151

Sede: *Milano*

Durata: *una giornata*

Data: *18 novembre 2019*

Orario: *9.30/13.00 - 14.00/17.30*

Quota: *€ 300,00 + Iva (22%)*

#### **La QUOTA comprende:**

- l'attestato di partecipazione
- il materiale didattico

Per conoscere le nostre metodologie, puoi leggere i nostri [libri](#), editi con grande successo dalla FrancoAngeli disponibili nelle principali librerie.





Lavoriamo **con passione** per offrire **FORMAZIONE INNOVATIVA** che migliori i risultati del **MANAGEMENT**, delle **VENDITE** e della **CUSTOMER EXPERIENCE**.

Pensiamo che chi insegna debba anche **saper fare**. Quindi siamo i primi sperimentatori delle nostre metodologie che **aggiorniamo costantemente**.

Crediamo che la formazione debba **produrre risultati**. Per questo le nostre metodologie sono pratiche, concrete e **immediatamente applicabili**.

Ci entusiasma lavorare su progetti che prevedono la misurazione dei risultati, sui quali abbiamo notevole esperienza. Partecipare ai Corsi **Ottantaventi** significa essere certi di apprendere **tecniche testate**.

Amiamo il **dinamismo**. Nelle nostre aule i partecipanti si allenano da subito in situazioni reali e relative alla loro attività. Apprendono più **velocemente** perché, una volta tornati al lavoro, risparmiano il tempo della traduzione in operativo di principi generali.

Il nostro MOTTO è

**"CHI SI ANNOIA NON ASCOLTA E NON IMPARA".**

Per questo rendiamo AVVINCENTE, DIVERTENTE ED EFFICACE la partecipazione ai nostri corsi con:

- la **PASSIONE** per la nostra missione;
- la **PROFESSIONALITÀ** dei nostri relatori;
- il **COINVOLGIMENTO** dei partecipanti;
- l'inserimento della **GAMIFICATION**, ovvero l' applicazione di dinamiche proprie del gioco alla formazione.

**PRENOTARE LA PARTECIPAZIONE** è facile:

**CHIAMA** o **INVIA** un WhatsApp al **351 9496284**

>> Consulta i [termini e le condizioni](#) per la partecipazione.

**BUON CORSO!**