

## **SOCIAL SELLING: ACCELERA IL TUO BUSINESS CON LINKEDIN**

Workshop con l'obiettivo di utilizzare LinkedIn come strumento alternativo a metodologie più tradizionali per lo sviluppo del proprio network professionale, per attività di business development e ricerca partnership.

Queste attività permettono di valorizzare il proprio "Professional Personal Brand" nel mondo digitale attraverso una presenza social "consapevole", attenta agli aspetti di comunicazione e relazione.

### **Programma dettagliato**

- Professional Personal Brand nel mondo dei Social Media
- "Be Present – Personal Brand su LinkedIn": aggiornare, migliorare e ottimizzare il proprio Profilo LinkedIn per rafforzare la propria identità digitale professionale
- Gli indicatori di efficienza del Profilo Personale LinkedIn: come misurare le prestazioni e come valutare i risultati
- La Company Page – Strategia di presenza e comunicazione, engagement dei dipendenti collegati alla pagina
- "Network LinkedIn": costruire ed espandere la rete di relazioni professionali
- "L'atteggiamento Social/Digitale in LinkedIn": come e cosa comunicare, ascolto attivo, la strategia personale e aziendale
- Buyer Personas e Value Proposition
- Il Funnel del Social Selling in LinkedIn: il processo e la metodologia per entrare in contatto con le "persone che stai cercando":
  - ✓ "Ricerca e Segmentazione"
  - ✓ "Analisi e Qualifica"
  - ✓ "Iniziare una conversazione e fissare il primo appuntamento"
- Cambiare le abitudini – 10/15 minuti al giorno per raggiungere ottimi risultati.