



SOCIAL SELLING PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE – 8 ORE
giovedì 20-27 Novembre 2025
dalle 9.00 alle 13.00

DOCENTE

Gianni Adamoli

DESCRIZIONE

- Condividere i concetti base del Social Selling, avere un nuovo mindset e un diverso approccio all'utilizzo di LinkedIn come strumento di Business Development in Italia e all'Estero, da affiancare a strumenti più tradizionali.
- Definire una strategia di Social Selling grazie all'utilizzo di LinkedIn, dei tool delle Sales Solutions (es. Sales Navigator), come strumento di network building e lead generation per accelerare il processo di vendita e lo sviluppo commerciale in Italia e soprattutto all'estero.

PROGRAMMA

- Brand Reputation in Italia e all'Estero nel mondo digitale e nei Social Media, in LinkedIn in particolare
- “Be Present – Personal Brand su LinkedIn”: aggiornare, migliorare e ottimizzare la presenza LinkedIn dell'Azienda e del Singolo per rafforzare la propria identità professionale
- Gli indicatori di efficienza LinkedIn: come misurare le prestazioni e come valutare i risultati
- “Network LinkedIn”: costruire ed espandere la rete di relazioni professionali
- “L'atteggiamento Social/Digitale in LinkedIn”: come e cosa comunicare, ascolto attivo, la strategia aziendale
- 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 – una strategia giornaliera per raggiungere gli obiettivi

SEDE DEL CORSO

Formaterziario
Viale Murillo 17
20149 Milano

PER ULTERIORI INFORMAZIONI

Dr.ssa Raffaella Perino - Tel.027750320