

Corso di 1 giornata

Linkedin Lead Generation

80
20



- A.** Presentazione del Corso
- B.** I vantaggi per i partecipanti
- C.** Il programma
- D.** Adriana Galgano, la relatrice del Corso
- E.** Videoconferenza: Durata / Data / Orario / Quota
- F.** Milano: Durata / Data / Orario / Quota
- G.** L'E-book Linkedin Lead Generation
- H.** I Nostri libri
- I.** Perché Sceglierci
- L.** Training Experience Ottantaventi
- M.** Per 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**.

È un'attività che diventa sempre più importante. Internet e i social network hanno contribuito a modificare significativamente le **abitudini** e il percorso di acquisto del tuo cliente.

Da una parte gli forniscono una mole di informazioni considerevole, dall'altra lo connettono con facilità all'azienda e alle persone dalle quali comprare.

Chi cerca un fornitore, sempre più spesso, cerca informazioni su LinkedIn. Anche per questo è il **social network** che ha **risultati migliori** per la **generazione** dei **lead**.

Essere e lavorare bene su LinkedIn aumenta le vendite.

Vieni al Corso per apprendere come generare lead in **modo efficace con il metodo OTTANTAVENTI LEADS!**

- INNOVATIVO

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

- PRATICO

In aula utilizzi il tuo LinkedIn e metti in pratica subito tutti i suggerimenti e le tecniche presentate.

- FLESSIBILE

Puoi partecipare in aula tradizionale o in videoconferenza.

- COMPLETO

Si lavora in modo pratico e concreto su tutte le fasi rilevanti per la generazione dei lead. A completamento della formazione, i partecipanti ricevono l'e-book LinkedIn Lead Generation di Adriana Galgano, la relatrice del Corso.

- **IL SOCIAL SELLING**

I numeri, la realtà e le prospettive.
Come impostare una strategia di generazione lead su LinkedIn.

- **LAVORA SUL TARGET**

Quali filtri e perché.
Come usare la ricerca avanzata.

- **ENERGIZZA IL PROFILO**

Gli errori da evitare.
Gli elementi indispensabili.
Come misurare l'efficacia del profilo.

- **ALLARGA LA RETE**

La 'connetiquette'.
Il messaggio di accompagnamento.

- **DEFINISCI IL PIANO PER LA POPOLARITA'**

I post, gli articoli e i gruppi.
Le fasi del piano.

- **SVILUPPA LA RELAZIONE**

Il funnel della generazione lead.
La richiesta di appuntamento:
come e quando farla.



È partner di **Ottantaventi Formazione** ed è su LinkedIn dal 2008. Oggi nella classifica del Social Selling Index di LinkedIn è nel primo 1% del suo settore e nel primo 1% della rete.

Il suo account su LinkedIn:

<https://www.linkedin.com/in/adrianagalvano>

Lavora con passione a progetti di consulenza

e formazione per la **Customer Experience**, le **Vendite**, il **Management**.

Tra le aziende con le quali ha collaborato: Vodafone (Milano), Dhl (Milano), A2A (Milano), Luisa Spagnoli (Perugia), Forum Corporation (Boston), Allianz (Torino).

È autrice dell' e-book **LinkedIn Lead Generation**.

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



La QUOTA comprende:

- l'attestato di partecipazione
- il materiale didattico
- l'e-book "Linkedin Lead Generation"

di Adriana Galgano

Sede: *In videoconferenza - Zoom*

Durata: *una giornata*

Date:

- *5 maggio 2020*

- *25 maggio 2020*

- *17 giugno 2020*

Orario: *9.30/13.00 - 14.00/17.30*

Quota LANCIO: *€ 250,00 + Iva (22%)*

Zoom è semplice e veloce da scaricare.

Per partecipare è sufficiente avere un computer con la webcam o un tablet o uno smartphone.



[HOTEL IBIS MILANO CENTRO](#)

Via Finocchiaro Aprile, 2

Tel. 02 63151

Sede: *Milano – Hotel Ibis Milano Centro*

Durata: *una giornata*

Data: *13 maggio 2020*

Orario: *9.30/13.00 - 14.00/17.30*

Quota: *€ 500,00 + Iva (22%)*

La QUOTA comprende:

- l'attestato di partecipazione
- il materiale didattico
- l'e-book "Linkedin Lead Generation"

di Adriana Galgano

ADRIANA GALGANO

LINKEDIN LEAD GENERATION



OTTANTAVENTI
E-BOOKS

I PARTECIPANTI ricevono
l'e-book di Adriana Galgano:

“LINKEDIN LEAD GENERATION”

Una guida snella, pratica ed
efficace che favorisce
l'applicazione dei contenuti del
Corso!

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**, del **RETAIL** e della **CUSTOMER EXPERIENCE**.

Siamo convinti 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 tecniche sono pratiche, concrete e immediatamente **APPLICABILI**.

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.

Ci entusiasma lavorare su progetti che prevedono la misurazione dei **RISULTATI**, sui quali abbiamo notevole esperienza.

Partecipare alla Formazione **Ottantaventi** significa essere certi di apprendere metodi **TESTATI** ed **EFFICACI**.



Il nostro **MOTTO** è "**CHI SI ANNOIA NON ASCOLTA E NON IMPARA**".

Per questo rendiamo **AVVINCENTE, DIVERTENTE ED EFFICACE** la partecipazione ai nostri corsi sia in aula che in videoconferenza 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.



PRENOTA. È FACILE!

- Hai il filo diretto con la Segreteria Corsi:
chiama o invia un WhatsApp  al **351 9496284**.
- Prenota in qualsiasi momento: utilizza il **FORM**

Buon Corso!

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