



## Social Selling Online Bootcamp

### Cosa include il Bootcamp

- 7 webinar della durata di un'ora ciascuno
- Un'ora di tutoring individuale online
- Accesso al gruppo chiuso su Facebook per la durata del Bootcamp
- Accesso per un anno a video registrazioni, e-book, esercitazioni e checklist
- Newsletter settimanale con video tutorial, reminder e anticipazioni delle lezioni successive
- Quiz ed esercitazioni da svolgersi online tra una lezione e l'altra
- Certificato finale di partecipazione

### **AGENDA – STRUTTURA DEL BOOTCAMP**

Appuntamento ogni giovedì per 7 settimane dalle 19.00 alle 20.00

### **MODULI DEL CORSO**

**Assessment preliminare online (quiz e check list)**

**Giovedì 5 aprile ore 19.00**

- 1) Update your LinkedIn Profile:** analisi, revisione e ottimizzazione del tuo profilo LinkedIn.

Esercitazione: rivedi il tuo profilo LinkedIn analizzandolo attraverso questi 5 punti: foto di sfondo, foto profilo, qualifica, riepilogo, competenze/conferme di competenze).

### **Giovedì 12 aprile ore 19.00**

- 2) Find your prospects**: identifica il tuo cliente ideale, trova i tuoi prospect su LinkedIn e Twitter.

Esercitazione: crea il tuo cliente tipo attraverso il modello delle buyer personas, trova i tuoi prospect mediante la ricerca avanzata su LinkedIn e Twitter.

### **Giovedì 19 aprile ore 19.00**

- 3) Profile and rank your prospects**: analizza, profila e classifica i tuoi prospect in base a prossimità sociale, social engagement ecc.

Esercitazione: analizza profilo e attitudini dei tuoi prospect online.

### **Giovedì 3 maggio ore 19.00**

- 4) Engage your prospects**: scegli la migliore strategia e approccio per ingaggiare i tuoi prospect su LinkedIn e Twitter.

Esercitazione: ingaggia i tuoi prospect con diverse strategie e personalizza la tua Richiesta di collegamento su LinkedIn.

### **Giovedì 10 maggio ore 19.00**

- 5) Educate your leads**: istruisci i tuoi lead attraverso la creazione di contenuti utili e rilevanti per loro.

Esercitazione: installa tools di social media publishing e crea il tuo piano editoriale per LinkedIn e Twitter per fare Social Selling.

## **Giovedì 17 maggio ore 19.00**

- 6) Nurture your leads:** coltiva e cura la relazione con i tuoi lead mediante una sequenza prestabilita di azioni e interazioni individuali con loro.

Esercitazione: imposta il tuo mini-piano editoriale.

## **Giovedì 24 maggio ore 19.00**

- 7) Convert your leads:** trasforma la relazione da un contatto ad un cliente; genera un flusso costante di appuntamenti telefonici e di persona con i tuoi lead qualificati.

Esercitazione: genera un appuntamento