

Social Selling

Visão Geral



Envolva os seus clientes online e aumente o seu *pipeline* de vendas com o *Social Selling*.

- Use os princípios chave do *social selling* para aumentar os resultados das suas vendas.
- Compreenda o ciclo do *social selling* e como planear e implementar uma estratégia eficaz do *Social Selling*.
- Use os *social media* para desenvolver relações duradouras e de sucesso com os seus clientes atuais e futuros.
- Planeie, crie e implemente campanhas social media e digitais de pontos de contacto.

Os clientes atuais estão a ficar cada vez mais resistentes às técnicas de vendas tradicionais, com visitas informais e emails já cada vez menos eficazes e vantajosos. Os canais dos social media, como LinkedIn, estão a fornecer formas novas e inovadoras aos profissionais de vendas para se relacionarem e influenciarem os potenciais clientes.

Este curso de um dia irá providenciar aos participantes uma compreensão sólida dos fundamentos do *social selling* e as competências, ferramentas e técnicas necessárias para procurarem, envolverem, selecionarem e criarem uma network com potenciais clientes através dos *social media*. Irão sair do curso confiantes e com um plano de *social selling* que poderão começar a implementar logo após o regresso ao local do trabalho com obtenção de resultados imediatos.



1 Dia de Curso Prático e Interativo

Materiais e Recursos vastos

Pode ser adaptado ao seu negócio

RECOMENDADO A:

Profissionais de Vendas, Chefes de Vendas ou Gestores de Negócio que pretendam ter mais conhecimentos e confiança e ser mais eficazes nas vendas online.

Para mais informações: portugal@tacktmiglobal.com

TERMINARÁ ESTE CURSO CAPAZ DE:

- Compreender o conceito de social media e as competências, ferramentas e técnicas necessárias para ter sucesso
- Melhorar os seus resultados de vendas com os novos e atuais clientes ao aprender os princípios chave do *social selling*
- Compreender o Ciclo *Social Media* e como planear e implementar uma estratégia de venda online eficaz
- Ter as ferramentas, competências e técnicas necessárias para criar a sua network, vender nessa network e desenvolver relações duradouras com os seus clientes
- Usar o *social selling* para desenvolver novas leads e promotores da marca
- Planear, criar e implementar uma campanha social media de ponto de contacto



WE BELIEVE IN THE INDIVIDUAL

a GI GROUP brand