



## SOCIAL SELLING

### COME UTILIZZARE I SOCIAL PER RAGGIUNGERE OBIETTIVI DI VENDITA



**MERCOLEDÌ 4 DICEMBRE 2019**

**DALLE 9:00 ALLE 13:00 E DALLE 14:00 ALLE 18:00**

presso Confindustria Forlì-Cesena

(Via Punta di Ferro, 2/a – Forlì)

Confindustria Forlì-Cesena organizza un'intera giornata di formazione (8h) sul tema del *Social Selling*. Il Consulente aziendale e Docente di Internazionalizzazione e Web Marketing, **Ing. Marco Besi**, farà un approfondimento sui social network più usati e spiegherà come raggiungere più contatti possibili concentrandosi non solo sul prodotto da vendere ma sui gusti dei potenziali clienti.

**Focus:**

- L'importanza dei social per **generare leads**
- Cosa significa **Social Selling**
- L'importanza del **piano editoriale**
- Quali sono i **KPI da utilizzare?**
- Cos'è la **social network policy** e perché è importante introdurla in azienda
- Entriamo nel dettaglio: **Linkedin, Facebook, Instagram, Youtube**

La partecipazione al seminario è a pagamento. Il costo agevolato riservato alle Aziende associate è pari a 125 € a persona.

L'iscrizione è **obbligatoria alla pagina dell'evento sul portale Confindustria Forlì-Cesena** (link <http://www.confindustria.fc.it/news.php?ID=27074> ) e **il termine ultimo di pagamento è Lunedì 25 Novembre 2019.**

Il pagamento può essere effettuato tramite bonifico bancario: BCC Ravennate-Forlivese e Imolese - Sede di Forlì IBAN IT 17 P 08542 13200 060000174491, causale: "Corso di formazione Social Selling 04/12/2019", indicando altresì i dati necessari per l'emissione della nota di debito (Ragione sociale, indirizzo, Partita Iva). Si chiede cortesemente di **inviare copia del bonifico via mail** ([eventi@confindustria.fc.it](mailto:eventi@confindustria.fc.it)) al momento dell'iscrizione.

Per ulteriori informazioni è possibile rivolgersi alla Dott.ssa Lara Piraccini, Responsabile Area Internazionalizzazione Confindustria Forlì-Cesena (tel. 0543 727701 – [l.piraccini@confindustria.fc.it](mailto:l.piraccini@confindustria.fc.it)).