



Le armi per aumentare vendite e fatturato

**Utilizzare LinkedIn per acquisire nuovi clienti.
Creare e gestire una rete vendita realmente performante.**

Sei un direttore commerciale, un direttore vendite o un titolare d'azienda che spesso si chiede **come fare per vendere di più e aumentare le proprie quote di mercato?** Partecipa all'evento organizzato da **ONE4**.

Il prossimo **26 Giugno, dalle 15:00 alle 18:00** (seguirà un aperitivo) negli uffici di ONE4 potrai scoprire **come aumentare il tuo giro di affari utilizzando LinkedIn**, la piattaforma che aggrega il più grande pubblico al mondo di professionisti e persone influenti ad alto livello di reddito, e **come selezionare venditori** realmente in grado di sviluppare business e fidelizzare i tuoi clienti.

Non perdere un pomeriggio interamente dedicato al **mondo sales** dal quale uscirai con la consapevolezza che con poche azioni è possibile vendere di più e creare un team di venditori realmente performanti.

DATA, ORA E LOCATION

26 Giugno 2019, ore 15:00 - 18:00, seguirà un aperitivo.

Presso gli uffici di ONE4 in Via Pavese 1/3 a Rozzano (a due passi da Milano, prima della barriera).

RELATORI

- **Federico Viganò**, Project Manager dell'area Marketing di ONE4.
Come utilizzare LinkedIn per acquisire nuovi clienti
- **Fabiola Silvestri**, responsabile area ricerca e selezione del personale di ONE4.
Come creare e gestire una rete vendita performante. Fabiola sarà affiancata da ospiti a sorpresa.

ARGOMENTI TRATTATI

Utilizzare LinkedIn per acquisire nuovi clienti:

- Come **utilizzare** LinkedIn per acquisire nuovi clienti
- Come **funziona** LinkedIn e perché usarlo per ampliare le proprie potenzialità di vendita e contatto.
- **Creare** un profilo performante e più visibile rispetto alla media del proprio mercato di riferimento.
- LinkedIn sales index: **cos'è** e come implementarlo.
- **Strategie** massive di acquisizione di nuovi contatti e **sviluppo** della propria rete di conoscenze.
- I **contenuti** ed i **messaggi** per il proprio personal branding.

Creare e gestire una rete vendita realmente performante:

- Come **si attirano** in azienda i venditori produttivi sul mercato.
- Come **si riconoscono** e **gestiscono** i vari tipi di venditori e come si capisce quali siano quelli giusti per il proprio settore: venditore da sviluppo, venditore tecnico, venditore che gestisce e fidelizza il portafoglio clienti.
- **Colloquio di selezione:**
 - Come si **smascherano** i venditori che "si vendono";
 - Come si **riconoscono** i venditori produttivi; come si capisce che si ha davanti la persona giusta;
 - Come si può **predire** la produttività dei profili commerciali.

TUTTI I PARTECIPANTI RICEVERANNO UN OMAGGIO