

Social Selling

Visão Geral

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

- Utilize princípios chave de *social selling* para aumentar as suas vendas e os seus resultados.
- Compreenda os ciclos de venda e como planear e implementar uma estratégia eficaz de social selling.
- Utilize os *social media* para desenvolver relações duradouras e de sucesso com os seus clientes atuais e futuros.
- Planeie, crie e implemente campanhas digitais e de social media como pontos de contacto com os seus clientes.

Os clientes atuais estão a ficar cada vez mais resistentes às técnicas de vendas tradicionais, com as chamadas telefónicas e emails a serem cada vez menos eficazes e convenientes. Os canais de social media, como o LinkedIn, estão a fornecer aos profissionais de vendas novas e inovadoras formas para estes se relacionarem e influenciarem potenciais clientes.

Este programa irá oferecer aos participantes uma compreensão sólida dos fundamentos de *social selling* e as competências, ferramentas e técnicas necessárias para procurarem, envolverem, selecionarem e criarem uma network com potenciais clientes através da utilização dos *social media*. Irão sair do curso confiantes e com um plano de *social selling* que poderão começar a implementar no regresso ao local de trabalho para a obtenção de resultados imediatos.

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.

TACK



The Social Consumer (Prospects)



89%
Say providing content via social media is acceptable



85%
Utilize social networks for business



73%
Have engaged with a vendor on social media



59%
Are influenced by at least one social network when purchasing

*According to Salesforce Analytics

1 Dia de Curso Prático e Interativo

Materiais e Recursos vastos

Podem ser adaptados ao seu negócio

AO TERMINAR ESTE CURSO SERÁ 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 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 campanhas de social media como ponto de contacto com os seus clientes



WE BELIEVE IN THE INDIVIDUAL

a GI GROUP brand