Nuova edizione - Linkedin efficace per eventi e fiere B2B: dal contatto al contratto in 4 semplici mosse

17 aprile

Linkedin efficace per eventi e fiere B2B: dal contatto al contratto in 4 semplici mosse

17 aprile

Nonostante **Linkedin** sia da oltre vent'anni **la più grande piattaforma digitale dedicata in modo esclusivo al Business Networking**, la maggior parte delle aziende italiane lo reputa poco o per niente utile a garantire reale visibilità al proprio brand e ad acquisire nuovi clienti. Questa cattiva percezione non è dovuta non solo all'alto tasso di messaggi spam ricevuti ogni giorno e all'approccio invadente e aggressivo di molti commerciali e potenziali fornitori, ma soprattutto alla **difficoltà di individuare in modo chiaro quali possano essere modi alternativi di presidiare la piattaforma o di sfruttarne gli strumenti di Lead Generation & Conversion più indicati per la propria azienda.**

Perché infatti - magari proprio **in vista di un evento o di una fiera B2B** - investire (tantissimo) tempo e (tantissimi) soldi per raggiungere tutti i player di un certo mercato, con la speranza magari che convertirne anche solo l'1% garantirà grandi risultati al nostro business (a che prezzo poi!), quando basta **sfruttare pochi e semplici strumenti per individuare subito i soli contatti "chiave"** che ci permettano di raggiungere il miglior posizionamento e i migliori risultati all'interno della nostra filiera produttiva o commerciale?

Perché sgomitare contro migliaia di competitor nei **follow up post-fiera** (magari a colpi di campagne Ads dai costi sempre più esorbitanti) quando con qualche piccolo accorgimento si può giocare d'anticipo **avviando contatti e negoziazioni già prima dell'evento per poi massimizzare le visite allo stand, gli appuntamenti in fiera e le conversioni contatto-contratto grazie a semplici attività di targeting geolocalizzato?**

Attraverso moduli strategici e laboratori pratici di gruppo, CEIPiemonte propone **una nuova edizione** che intende trasmettere ai partecipanti tutti gli **approcci, gli strumenti e i mindset** necessari per **trasformare Linkedin in uno strumento efficace per tutte le attività** di Scouting, contatto, negoziazione e conversione prima, durante e dopo una fiera B2B, attraverso un approccio orientato a risultati commerciali concreti e raggiungibili da incrementare nel tempo.

Programma

- Presidiare Linkedin a fini commerciali: come evitare di perdere tempo e su cosa conviene concentrarsi?
- Personal Branding vs. Corporate Branding: come sfruttarli in modo efficace su Linkedin

- Lead Generation B2B: come pianificare una strategia di presidio che incrementi davvero contatti e clienti
- Linkedin Management: serve davvero una Company Page?
- Linkedin Ads: come sfruttarle (gratuitamente) per analizzare il mercato prima di investire in campagne costose
- Sales Navigator & CRM Marketing: uno strumento comodo ed efficace ma non per tutti
- Lead Conversion Strategy B2B: come integrare approcci e strumenti in un presidio B2B orientato a precisi risultati economici

Docente Dr. Michele Mannucci – Esperto Ceipiemonte in Web e Digital marketing

Data e Orario: 17 aprile (9.00-17.00)

Scadenza adesioni: 16 aprile

Il Webinar **si svolgerà su Piattaforma Zoom** (qualche giorno prima del Webinar ciascun iscritto riceverà il LINK a cui collegarsi).

Costo e modalità di adesione

La quota di adesione è di € 380,00 + IVA, a persona, quale partecipazione alle spese di realizzazione sostenute da Ceipiemonte.

Per aderire è necessario compilare il modulo di iscrizione che compare cliccando su **"partecipa".** A procedura terminata il sistema invierà un messaggio automatico di avvenuta iscrizione unitamente al modulo di adesione compilato.

ATTENZIONE:

La compilazione on line del Modulo di Adesione costituisce iscrizione effettiva al corso in oggetto.

Effettuando l'adesione on-line l'azienda si impegna pertanto a rispettare le clausole contenute nel modulo, con particolare attenzione alla clausola n° 2.

Non è pertanto necessario trasmettere il Modulo, compilato e firmato, via fax o via mail.

Il pagamento della quota di iscrizione è da effettuarsi solo previa comunicazione del Ceipiemonte in funzione dell'effettiva attivazione del corso.

Vi invitiamo infine a prendere visione del testo aggiornato della privacy policy adottata da CEIPIEMONTE in conformità al Regolamento Europeo 679/2016 (http://www.centroestero.org/it/privacy.html).

Stampa

Informazioni utili

- **Data iniziativa:** 17.04.2025
- **Orario:** 09:00 - 17:00
- **Città:** Torino (Italia)

- **Posti totali:** 18
- **Posti disponibili:** 4
- **Posti totali per azienda:** 3
- **Data inizio iscrizioni:** 21.11.2024
- **Data fine iscrizioni:** 17.04.2025
- **Orario fine iscrizioni:** 12:00

Per informazioni

Centro Estero per l'Internazionalizzazione
via Nizza 262 int. 56 - Polo Uffici Lingotto
10126 Torino (TO)

Fabrizia Pasqua

fabrizia.pasqua@centroestero.org