



SOCIAL SELLING

People Value

DURAÇÃO:

4 Horas

DIRIGIDO A:

Diretores Comerciais, Directores de Marketing, Product Managers, Brand Managers, Chefes de Vendas, Key Account Managers, Gestores Comerciais, Supervisores de Vendas, Consultores/ Delegados Comerciais, Community Managers, etc

METODOLOGIA:

2 Sessões síncronas – 2 sessões de 2 horas com um total de 4 horas

1 atividade assíncrona entre as sessões síncronas, incluindo:

1. Plano para Ação Redes Sociais
2. Debate para responder a duvidas e/ou complementar das sessões síncronas

OBJETIVO GERAL:

- Saber como utilizar as redes sociais para fomentar as Vendas

OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- Reconhecer as Vantagens da utilização das Redes Sociais na vertente comercial
- Avaliar as métricas geradas pela Utilização das Redes Sociais no Processo de venda
- Conhecer as várias ferramentas da rede na vertente comercial
- Dominar as melhores práticas comunicacionais no contexto digital

PROGRAMA

1. A Mudança de Paradigma neste “Novo Normal”

- O que deve ser considerado atualmente para desenhar uma estratégia de venda através das redes sociais para a minha organização?
- Entender a natureza da mudança de paradigma do ponto de vista estratégico e operacional – como preparar a equipa comercial.
- Que ferramentas de Social Selling podemos utilizar?

2. Funções das redes e potencial de venda

- Definição Target e Técnicas de prospeção



3. Comentários, mensagens privadas, avaliações e reclamações

4. LinkedIn

- . Perfil
- . Artigo
- . Grupos

5. Facebook

- . Comentários
- . Mensagens
- . Avaliações
- . Métricas

6. Youtube e Instagram

- . Comentários
- . Métricas

6. Marketing 360/ Introdução da Comunicação Multicanal

- . Dos and Dont's
- . Métricas

FORMADOR:

Nuno Rodrigues Licenciado em Publicidade e Marketing pela Escola Superior de Comunicação Social do Instituto Politécnico de Lisboa, com especialização em Comunicação e Comportamento do Consumidor. Possui diploma de estudos avançados em Comunicação Social pela Universidade Complutense de Madrid.

Atualmente encontra-se em frequência de Curso de Doutoramento em Comunicação Social pela mesma Universidade.

Enquanto formador certificado pelo IEFP, tem ministrado inúmeras ações de formação na área de marketing, entre as quais se destacam: Marketing em Redes Sociais, Gestão de Marketing, Introdução ao Plano de Marketing Digital e Meios Digitais, Plano de Marketing Digital, Workshop de Criação de Uma Marca Pessoal, Processador de Texto, Competências de Informática de Base, Aplicações Gráficas.

Tem participado em palestras enquanto orador, realizado consultoria e acompanhado projetos em Gestão de Categorias, Ações Promocionais, Merchandising e Roadshow. Consultor Sénior de Formação na Área de Marketing, da People Value

VALOR: 120€

Ao valor apresentado acresce a taxa de IVA legal em vigor