



Social selling jako sposób na zwiększenie sprzedaży

Webinar

12 marca 2021

start godz. 11.00

Firmy, które planują włączenie mediów społecznościowych do swoich działań marketingowych i sprzedażowych mogą wiele zyskać. Aby zrealizować założone cele, nie wystarczy jednak po prostu założyć firmowego konta na Facebooku czy LinkedIn. Działania w zakresie social selling będą efektywne wyłącznie wtedy, kiedy zostaną dokładnie zaplanowane, a ich skuteczność będzie regularnie monitorowana i weryfikowana. Podczas szkolenia on-line pokażemy Ci, jak to zrobić!

Szczególnie polecamy następujące zagadnienia omawiane w trakcie szkolenia:

- jakie kroki podjąć w firmie, żeby wdrożyć kompleksowy program działań w zakresie social selling?
- dlaczego social selling nie zawsze działa?

Uczestnicy:

- menedżerowie sprzedaży i handlowcy

Korzyści:

W trakcie webinaru uczestnicy dowiedzą się m.in. czym nie jest social selling, jak zaangażować pracowników w działania na LinkedIn oraz w jaki sposób mierzyć efekty obranej strategii social sellingowej.

Cena szkolenia: tylko **99 zł** netto, która obejmuje udział w szkoleniu, możliwość zadawania pytań na zakończenie szkolenia, certyfikat uczestnictwa.

Prowadzący: **Agnieszka Wnuk**

Ogólny plan szkolenia:

1. Na czym polega social selling?
2. Jakie są najważniejsze kroki wdrożenia social selling w firmie?
3. Jak utworzyć profil LinkedIn zorientowany na kupującego?
Przykłady
4. Poszukiwanie klientów w internecie – kilka metod
5. Jak zmierzyć sukces social selling?
6. Jak mierzyć swoje działania – przykłady KPI
7. Sesja pytań i odpowiedzi

Social selling jako sposób na zwiększenie sprzedaży

Niniejszym zgłaszamy udział
następujących osób w szkoleniu:

webinar 12 marca 2021
[w cenie 99 zł netto od osoby](#)

1. e-mail

2. e-mail

3. e-mail

Nazwa firmy

..... NIP

Kod pocztowy Miejscowość

Adres

Telefon Faks

Zamawiający e-mail

Informacje dodatkowe:

Po przesłaniu niniejszego
zgłoszenia otrzymają Państwo
potwierdzenie jego przyjęcia.
Szczegóły organizacyjne oraz
faktura VAT zostaną wysłane
przed szkoleniem.

Rabaty:

**5% przy zgłoszeniu 2 i 3 osób,
10% dla więcej niż 3 osób.**

Niedokonanie wpłaty nie jest
rezygnacją z uczestnictwa w
szkoleniu. Rezygnacji doko-
nać można wyłącznie w for-
mie pisemnej najpóźniej na
14 dni kalendarzowych przed
terminem szkolenia.

Koszty udziału w szkoleniu dla 1 osoby: 99 zł netto

Niedotrzymanie powyż-
szych warunków skutkuje
obciążeniem zgłaszającego
pełnymi kosztami udziału.
Explanator zastrzega sobie
możliwość odwołania lub
zmiany terminu szkolenia.

Zmiana może nastąpić na co naj-
mniej 3 dni przed planowanym
terminem. W przypadku odwoła-
nia szkolenia Explanator dokona
zwrotu wpłaconych kosztów
uczestnictwa w terminie 5 dni
roboczych.

Wysyłając zgłoszenie na szkolenie potwierdzam akceptację regulaminu sprzedaży www.explanator.pl/warunki-sprzedazy.pdf
oraz zaznajomienie się z Polityką Prywatności www.explanator.pl/polityka-prywatnosci.pdf

Tak, chcę być informowany o kolejnych edycjach, wydarzeniach branżowych, specjalnych ofertach i nowych produktach,
dlatego zgadzam się na kontakt drogą mailową lub z wykorzystaniem telekomunikacyjnych urządzeń końcowych.

Wyrażenie zgody jest dobrowolne. Administratorem danych osobowych jest firma Explanator – Iwona Dehina, z siedzibą przy ul. Kościelnej 30 lok. 59, Poznań 60-538. Dane osobowe przetwarzane będą w celu realizacji zamówienia oraz dostarczania informacji o produktach zgodnie z Polityką Prywatności. Mają Państwo prawo dostępu do swoich danych, ich poprawiania oraz cofnięcia zgody w dowolnym momencie poprzez kontakt: marketing@explanator.pl. Uczestnik będący osobą fizyczną prowadzącą działalność gospodarczą oświadcza, że zawarcie umowy ma charakter zawodowy.

WEB/21

Podpis zamawiającego

(jeśli zgłoszenie
wypełniono na
komputerze
pieczętka nie
jest wymagana)

Miejscowość

Data

Pieczęć firmowa