



## COM GUANYAR EFICÀCIA I EFICIÈNCIA COMERCIAL AMB L'EINA LINKEDIN

Per poder realitzar la inscripció al curs primer us heu de registrar a la plataforma.

INSCRIPCIÓ

### DESENVOLUPAMENT

**HORARI:** 25 d'octubre de 10 a 13h

**DURADA:** 3 hores

**MODALITAT:** Online

### DESTINATARIS

Empreses, agents, institucions i persones vinculades al sector turisme en el sentit més ampli: oferta hotelera, gastronòmica, oci, entreteniment, cultura, patrimoni

### OBJECTIUS

- Entendre la gran oportunitat de la digitalització de la força de vendes, aprofitant la tecnologia i els canals digitals i socials.
- Identificar clients potencials (no em coneix - no em compra) utilitzant la BBDD més gran de món (linkedin).
- Despertar la necessitat de tots aquells que ens necessiten i no ho saben utilitzant linkedin.
- Guanyar eficiència comercial gastant soles només amb els contactes (em coneix - no em compra) que estan interessats en el que oferim.
- Guanyar eficàcia transformant als contactes en clients (em coneix - em compra).

- Executar processos comercials de 3 fases que garanteixin l'èxit:
  - Fase 1: Entendre el canvi en el comprador, les xarxes socials i l'oportunitat que signifiquen.
  - Fase 2: Presentar-se bé i saber-se moure per la xarxa amb professionalitat. Augmentar la visibilitat i guanyar impacte per tal d'atreure potencials compradors.
  - Fase 3: Saber aproximar-se a un potencial client amb un bon procés comercial: identificació, qualificació, contacte i inici de conversa per tal de tancar reunions comercials.
- Tenir un PLA i una metodologia que ens garanteixi l'èxit comercial.
- Conciliar el dia a dia amb l'augment de clients i facturació.

## PROGRAMA

1. Introducció
  - Introducció i objectius de el programa.
  - El nostre comprador ha canviat, ara és social.
  - Per què ser social? Què és Social Selling?
  - Activitat: Coneix el teu SSI.
  - Els 3 pilars d'una estratègia: Presència, Actitud, Inici de converses gestió de la relació.
  
2. El "Perfil 10" o perfil excel·lent
  - La base de l'èxit: El perfil social optimitzat per al client.
  - Les 4 claus del perfil: la foto de cara, foto de fons, titular professional i experiència.
  - Activitat: La Foto de Fons.
  - Activitat: El Titular Professional.
  
3. Atraure oportunitats: L'actitud digital
  - Desenvolupament de les actituds socials que atreuen oportunitats.
  - L'estratègia Inbound (atracció): Marca, contingut, Distribució, Comunitat, Xarxa i creixement de l'impacte.
  - Activitat: L'actitud social digital.
  - Compartir contingut: Què comparteixo i per què.
  - Activitat Compartir en xarxes.
  - Els Grups: ¿són útils?
  - Participar en les converses.
  - Activitat: participar en les xarxes.
  - Estar informat: Continua amb persones, empreses, temes.
  - Activitat: Estar informat.
  - L'escolta activa: Identificant oportunitats.
  - Mesurar l'impacte amb eines: Views i Engagement.
  - Pla d'Acció: Aconseguir un Perfil 10, Seguiment de l'SSI, compartir un post per setmana.
  
4. Seduir el teu client: el procés de venda social
  - El Funnel de venda social i metodologia de registre en sistemes.
  - Presentació de les eines de cerca de potencials clients.
  - Activitat: Identificació el client target de cada participant.
  - L'etiqueta d'aproximació comercial: El Procés de Seducció de el client.
  - Lead Scoring: La Qualificació del nostre client objectiu.
  - L'inici d'una conversa amb el nostre client potencial.
  - Donar-se a conèixer en un món molt sorollós. Activitat en grup.
  - Avançar en la relació: connectar a les xarxes. Activitat en grup.
  - Generant confiança: Ser rellevant aportant valor. Activitat en grup.
  - El Playbook comercial: Les 3 Cs.
  - Activitat: creació del Playbook individual.
  - Objectiu: aconseguir la primera reunió amb potencial client.
  - Activitat en grup: Sol·licitar reunió.

Pla d'Acció: Definir un Playbook individual, iniciar el procés amb 50-100 potencials clients, mesurar l'èxit de l'aproximació. Mesura de l'impacte, continuar desenvolupant el Playbook individual fins a la primera reunió.

## DOCENT

### Jordi Gili

És professor convidat a diverses escoles de negoci internacionals (Geneva Business School, ESADE, ...) i conferenciant internacional a World Sales Fòrum, Digital Business World Congress, BDigital Global Conference, ICE 2019 i Innowave 2019. Considerat un dels 10 Influencers més destacats en Social Selling i Transformació Digital a Vendes fora dels Estats Units (font: Salesforlife). Contribuïdor en el bloc oficial de vendes de LinkedIn, el 2010, va fundar Execus, líder europeu en assessorament i formació d'equips de vendes B2B en l'ús de xarxes socials per al desenvolupament de negoci. Execus va ser seleccionat el 2013 per LinkedIn com el primer partner a Europa en la divisió Sales Solutions. En Jordi és Enginyer en Telecomunicacions per la UPC i MBA per ESADE, professor convidat a diverses escoles de negocis internacionals (Geneva Business School, ESADE, ...) i té més de 15 anys d'experiència en consultoria de negocis (IBM, RGP, Execus ).