



MAKINGLIFE
ACADEMY



WEBINAR

24 FEBBRAIO 2022

18:00 - 19:00

OBIETTIVI

- 1 Inquadrare il social selling: che cosa è e che cosa non è.
- 2 Illustrare i prerequisiti per il social selling.
- 3 Capire come contattare i potenziali clienti, ampliare la rete dei collegamenti e rendersi attrattivi con la comunicazione social.

SEGRETERIA
ORGANIZZATIVA
MAKINGLIFE SRL
INFO@MAKINGLIFE.IT

IL SOCIAL SELLING PER LE FORZE VENDITA DEL SETTORE HEALTHCARE

PRIMA DOSE

Fare social selling non vuol dire vendere online. Il rappresentante o venditore che ti chiede il contatto e, un secondo dopo, cerca di "piazzarti" un prodotto e servizio non sta facendo social selling: sta facendo danni.

RELATORE

Il webinar è tenuto da Gianluigi Bonanomi, autore di manuali, consulente e formatore sulla comunicazione digitale, titolare della cattedra di Net Marketing all'Accademia Santa Giulia di Brescia e formatore per diverse Academy.