

N.I. 66/2021

**Agli Associati Comufficio
Loro sedi**

Milano, 8 settembre 2021

Oggetto: WEBINAR GRATUITO "Content Marketing & Social Selling B2B" – Mini Academy Social Selling B2B – (data 22/09/2021 ore 14.30-15.30)

Comufficio vi invita al **webinar formativo gratuito "Content Marketing & Social Selling B2B"**, che si terrà il 22/09/2021 dalle ore 14:30 alle ore 15:30. Sarà fornita una panoramica sugli strumenti e le tecniche operative di content marketing e social selling B2b per generare lead qualificati e trasformare potenziali prospect in clienti (definizione delle buyer personas, piano editoriale, diffusione dei contenuti, LinkedIn Sales Navigator, LinkedIn Advertising).

Questo primo incontro gratuito è parte di un più ampio progetto di formazione che sarà programmato nei mesi di ottobre e novembre, la **"Mini Academy Social Selling B2B"**.

Il progetto formativo si declina attraverso **quattro webinar**, ciascuno della durata di circa due ore, ed offre una panoramica sui principali strumenti, tecniche operative e best practice del **Digital & Social Media Marketing B2B**, per **aiutare concretamente la tua rete commerciale ad ottenere lead qualificati e trasformare potenziali prospect in clienti**.

I webinar di formazione sono tenuti dal **Prof. Alessandro Sisti**, consulente e docente universitario (Luiss Business School, Università Cattolica del Sacro Cuore), con più di 20 anni di esperienza di azienda nel Digital & Social Media Marketing B2B/B2C.

PROGRAMMA "MINI ACADEMY SOCIAL SELLING B2B"

- **Content marketing B2B:** strategie e tattiche per la lead generation e la crescita del business della tua azienda, con una panoramica sulle strategie, gli strumenti e le tecniche operative per la produzione di contenuti digitali per attrarre prospect potenziali e generare lead qualificati da ricontattare con i propri commerciali.
- **LinkedIn & Social Selling B2b:** lead generation e sviluppo del tuo business network (strumenti per una efficace strategia di presenza aziendale nel social network professionale con strumenti operativi per il contatto e la qualificazione di nuovi prospect).
- **Seo & Local Search:** promuovere la tua attività con Google My Business, con una guida per la creazione e ottimizzazione SEO del sito aziendale e del profilo Google My Business delle tua rete di punti vendita.
- **Google Ads & Facebook Ads per il B2B:** strumenti e formati pubblicitari per la generazione di lead qualificati, con una panoramica sugli strumenti di pianificazione delle campagne pubblicitarie su Google e Facebook ed il loro concreto utilizzo da parte della tua azienda.

I posti per la partecipazione al webinar formativo gratuito del 22/09/2021 **sono limitati**, le aziende interessate possono registrarsi entro **venerdì 17/09/21: [clicca qui](#)**.

Con i migliori saluti

Giacomo Biemmi