

# Social selling e Sales Navigator

# I problemi dei venditori B2B oggi

**Raggiungere i  
decision  
maker**

**Cicli di vendita  
lungi e  
complessi**

**Trasformazione  
digitale e nuove  
competenze**

# Qualche numero su cui riflettere

**88%**

**vuole parlare  
con esperti**

I buyer acquistano solo quando considerano il venditore un consigliere esperto.

**62%**

**dei buyer cerca  
sul web**

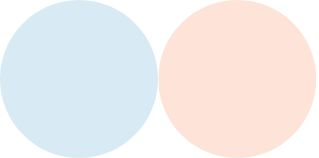
I buyer B2B dichiarano che una ricerca è tra i primi passi del loro processo

**90%**

**prima  
dell'incontro**

Prima che il buyer parli con un venditore il processo di acquisto è già quasi completo

Fonte: LinkedIn e Hubspot



**Il social selling non è sparare quanti più messaggi possibile su LinkedIn!**



**Edoardo**  • 17:41

Buongiorno {Alessandro},  
Ti scrivo perchè abbiamo sviluppato un software AI  
che rivoluziona la consulenza e stiamo cercando  
professionisti che percepiscono l'importanza  
dell'innovazione.  
Ci farebbe molto piacere mostrartelo e sentire cosa ne  
pensi. Facciamo due chiacchiere in call?



**Adriano** • 09:06

Siamo un'agenzia specializzata nella produzione di  
contenuti per LinkedIn. Realizziamo programmi per il  
coinvolgimento degli ambassadors aziendali e piani  
editoriali ( anche con mini video ) per le pagine  
corporate e c-suites. Ci farebbe piacere inviarle una  
presentazione. Grazie di una sua email.



**Mik** • 08:49

Mi piacerebbe lavorare con te!



**Mik** • 10:01

Alessandro, ti scrivo perchè attualmente lavoro con  
diversi coach che ora hanno creato le loro community  
private tramite il software Ulama. Ad esempio Roberto  
Re oppure Antonio Panico che ha creato Business  
Coaching Italia.  
Ti va se ci sentiamo per conoscerci meglio e vedere se  
possiamo replicare?

10 GIU 2024



**Mik** • 10:32

Alessandro provo a riportare il mio ultimo messaggio  
di nuovo alla tua attenzione. Se hai voglia di creare la  
tua community privata dove puoi fare lezioni 1:1,  
organizzare chiamate, webinar e creare/organizzare  
corsi, rispondimi qui e ci organizziamo per una  
chiacchierata.

# Benefici del social selling su LinkedIn

**87%**

**ottiene più  
risultati**

Chi fa social selling conferma che è stato efficace per il proprio business

**39%**

**risparmiano  
tempo**

Chi fa social selling riduce il tempo di ricerca su account e contatti.

**45%**

**di opportunità  
in più**

I venditori che adottano il social selling generano più opportunità rispetto ai canali tradizionali.

Fonte: LinkedIn e Hubspot



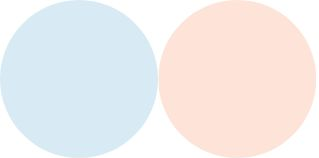
Nicola Nicelli - 1°

Vice President Strategic Accounts International @ Ritchie Bros. - We are specialized in Re Marketing Agricultural, Construction, Mining, Oil&Gas machinery worldwide trough Live auctions, marketplace, private treaty.

22 ottobre 2020, Alessandro ha avuto Nicola come cliente

Alessandro, volevo farti i complimenti per come hai "condotto" entrambi i corsi ( In Italiano per il team Italia ed in Inglese per il team Middle East). Penso che il format delle 4 lezioni con cadenza settimanale e successivo follow up, sia stato apprezzato da entrambi i gruppi. Siamo soddisfatti dei risultati raggiunti: tutti i ragazzi/e hanno creato o allineato il proprio profilo Linkdin, seguendo i suggerimenti e le logiche discusse durante il corso ed in sintonia con le esigenze aziendali. Grazie alla maggiore conoscenza acquisita , LinkedIn e' per noi oggi, uno strumento aggiuntivo per presentare e parlare della nostra azienda grazie a contenuti dedicati. Nonostante abbiamo completato i corsi solamante qualche settimana fa', ho gia' avuto riscontri positivi in termini di acquisizioni nuovi clienti ed

LinkedIn e' per noi oggi, uno strumento aggiuntivo per presentare e parlare della nostra azienda grazie a contenuti dedicati. Nonostante abbiamo completato i corsi solamante qualche settimana fa', ho gia' avuto riscontri positivi in termini di acquisizioni nuovi clienti ed opportunita' create. Grazie Nicola 👍😊



## Parte 1 Il social selling

- Cos'è il social selling
- Il funnel e il social selling
- Step preparatorio
- Conoscenza
- Considerazione
- Conversione
- Piano d'azione

## Parte 2 Sales Navigator

- I 4 pilastri di Sales Navigator
- Ricerche avanzate: guida definitiva ai filtri di Sales Navigator
- Persone e aziende: trovare gli insight giusti
- Elenchi di persone e aziende: come crearli e gestirli
- Gli avvisi in homepage: i segnali per entrare in azione
- InMail: best practice per usarle efficacemente
- Sales Navigator per il social selling