

Técnicas, estratégias e ferramentas para incrementar as suas

# VENDAS EM REDES SOCIAIS

(DIGITAL & SOCIAL SELLING)

**3 dias de Formação Especializada e 100% Prática para:**

- Conhecer todas as **vantagens do social selling**
- **Combinar a sua estratégia** com os seus **objectivos** e **Cientes**
- **Medir** o sucesso e **impacto** das **actividade** desenvolvidas
- Utilizar a **publicidade nas Redes Sociais para vender mais**
- Compreender o **processo de "compra social"**
- Melhorar as **técnicas de venda** nas Redes Sociais
- **Incrementar as suas vendas**

1. **Preços Especiais para Equipas** da mesma Empresa

2. Importantes **descontos para grupos**

3. **Disponível em formato à Medida**

**Inscreva-se Já em**

**[www.sapientzia.com](http://www.sapientzia.com)**

**[contacto@sapientzia.com](mailto:contacto@sapientzia.com)**

**Telf.: 921018466**

Estimado/a Profissional,

Aquilo que **começou por ser um fenómeno social** rapidamente se transformou num fenómeno de **carácter comercial**.

Afinal, se as pessoas se podem relacionar umas com outras, as empresas também podem comunicar com pessoas e com outras empresas. Tanto é assim que as Redes Sociais se tornaram um **novo canal para qualquer tipo de negócio**.

Por este motivo, a S-Training lança um **Seminário Novo**, com um **enfoque prático**, lhe dará as chaves para conhecer e dominar todas as questões que afectam a:

## VENDA EM REDES SOCIAIS

Luanda, 22, 23 e 24 de Setembro

E antes de tomar a decisão de se inscrever, leia atentamente os dados fornecidos pela prestigiosa revista Forbes:

- **74% dos compradores B2B** realizam mais de metade da sua **pesquisa online antes de fazer uma compra** ou de se colocarem em contacto com um vendedor.
- **78% dos vendedores/comerciais "sociais" vendem mais** em comparação com os colegas que não usam as redes sociais.
- **92% dos compradores B2B conectam** com **profissionais de venda** se os consideram líderes de opinião

Com a certeza de ter desenvolvido um tema pertinente e do interesse da grande maioria das organizações, despedimo-nos com as mais cordiais saudações

A Direcção

**P.S. - Não deixe passar esta oportunidade e inscreva-se já!**

## Contextualização e enquadramento

---

- O que é o que não é social selling
- Uma nova forma de vender: social selling
- O mundo em mudança das vendas online
- Social selling vs Métodos tradicionais
- De que forma as redes sociais podem ajudar a expandir o negócio
- Porque optar pelo social selling

## A estratégia

---

- Compreender o processo da "compra social"
- Combinar a estratégia de social selling com os seus Clientes
- Definir e implementar uma estratégia de Redes Sociais tendo em conta os objectivos estabelecidos
- Estratégias para incrementar a actividade de social selling
- Aprender o que o seu target realmente quer quando alguém lhe vende algo
- Como encontrar influencers com que colaborar

## A Criatividade

---

- Como estruturar a presença da empresa/organização nas principais redes sociais: Facebook, LinkedIn, Twitter, Instagram
- Optimizar o perfil nas redes sociais
- A presença nas conversas sobre a marca
- Como destacar, captar a atenção e fomentar o tráfego entrante
- Definição das estratégias de conteúdos para redes sociais
- Análise e definição de palavras-chave

# PROGRAMA

- A construção de relações e técnicas de copywriting
- Conteúdos e segmentação

## Publicidade nas Redes Sociais

---

- Como utilizar a publicidade nas redes sociais para gerar leads no Twitter
- Principais características do Facebook Business Manager
- Como utilizar os anúncios do Facebook e Instagram para vender
- Publicidade no LinkedIn e utilização do Campaign Manager

## Medir e controlar

---

- Como medir a actividade de social selling
- Que métricas utilizar
- Ferramentas-chave para monitorizar objectivos, leads e vendas
- Cálculo do ROI e
- A mensagem adequada para cada Cliente
- Ganhar tempo com as respostas guardadas
- Utilização de respostas automáticas

## Especialmente desenvolvido para:

---

- Profissionais responsáveis pela Comunicação
- Directores e Responsáveis de Marketing
- Gestores de Clientes
- Responsáveis de Negócio
- Gestores de Produtos e/ou Marcas
- Consultores e Assessores de Comunicação
- Técnicos de Comunicação e/ou Marketing
- Community Managers

## Horário

---

- Os Assistentes são recebidos no 1º dia às 8h00
- Seminário tem início às 8h30, terminando às 17h00.
- Almoço servido das 13h00 às 14h00.
- Coffee breaks servidos às 10h30 e às 15:30



## As bases da Formação S-Training

Os Seminários de S-Training brindam-lhe uma oportunidade única para o desenvolvimento das competências necessárias para a rentabilização máxima do seu trabalho diário. Por esse motivo baseamo-nos nos seguintes princípios:

### **Temas Pertinentes e de Aplicação Prática e Imediata**

Todos os conteúdos desenvolvidos por S-Training têm como base uma completa investigação das necessidades reais e quotidianas das organizações e pretendem fornecer-lhe as ferramentas necessárias para tornar mais produtivo e eficiente o seu trabalho diário. Todos os conhecimentos adquiridos podem ser de imediato postos em prática porque se passa do plano conceptual ao plano prático e operacional através dos exercícios, análises de caso, simulações.

### **Participação e Interactividade**

É imprescindível que todos os assistentes participem de forma activa e positiva, criando a base da interactividade.

### **Networking**

É importante conhecer profissionais com as mesmas necessidades e com experiências diferentes. Os Seminários S-Training são uma excelente oportunidade.

### **Recursos Pedagógicos de alto Impacto**

As sessões de S-Training minimizam o método expositivo de conhecimento em detrimento do método vivencial, da aprendizagem através da experiência própria e partilhada. Por esse motivo muitas das sessões se baseiam em autoscopias, role-plays, simulações, análise de casos reais e trabalhos de grupo.

### **Continuidade**

Acreditamos que a Formação não pode ser uma coisa isolada e por isso propomos e Elaboração de Planos de Acção Individuais, onde se traçam e definem atitudes e compromissos a assumir.

### **Formadores de Referência**

Entendemos que a melhor formação só pode ser ministrada pelos melhores Formadores em cada área e por esse motivo seleccionamos os melhores Especialistas seguindo rigorosos critérios de Qualidade. Todos os Colaboradores de S-Training têm sólidos conhecimentos sobre os temas a tratar e uma experiência mínima de 15 anos que lhes permite abordar com exactidão qualquer tema relacionado com as vendas em RRSS

## Reserve a sua Participação

[www.sapientzia.com](http://www.sapientzia.com)  
[contacto@sapientzia.com](mailto:contacto@sapientzia.com)  
921018466

## Inscrição

Preço  
**379.900 AKZ**

O valor da inscrição inclui a documentação  
almoços e os coffee breaks indicados no programa.



### Data e lugar de celebração

**Luanda, 22,23 e 24 de Setembro de 2020**

Hotel \*\*\*\*

### Facturação

Belas- Benfica Rua 6 Travessa 4 - Luanda

S-Training oferece descontos especiais a empresas que inscrevam 2 ou mais pessoas no mesmo evento.

Para mais informação contactar 921018466

### Certificado de Assistência

Será entregue no último dia do Seminário um certificado de assistência a todos os Participantes que o solicitem.

### Cancelamento de Inscrições

O cancelamento de uma inscrição deve ser comunicado por escrito até 5 dias úteis antes do início do evento e ser-lhe-á restituído o valor da inscrição excepto 20%, referente a gastos administrativos. Depois deste período não será possível a devolução do valor pago. No entanto, S- Training admite uma substituição à presença da pessoa inscrita. Qualquer substituição deve ser notificada por escrito até 48 horas antes do início do Seminário.

A entrada no Seminário só é garantida se o pagamento da inscrição for efectuado antes da data de início do evento.