Corso - 02/09/2026

LinkedIn Power Selling per il mondo delle macchine

Corso di formazione per usare LinkedIn in modo strategico e operativo nella vendita di macchinari, impianti e soluzioni industriali.

Obiettivi

LinkedIn è diventato uno strumento fondamentale per le aziende del **settore macchine** e dei **beni strumentali**, dove buyer tecnici e decisori industriali cercano fornitori, confrontano competenze e valutano soluzioni già online.

Il corso fornisce un metodo pratico per usare LinkedIn come canale di **sviluppo commerciale**, aiutando i partecipanti a migliorare il posizionamento del proprio profilo, trovare prospect qualificati e avviare conversazioni di valore con buyer e responsabili tecnici.

Al termine del corso i partecipanti sapranno:

- applicare tecniche di **Social Selling** nel B2B tecnico
- ottimizzare il profilo per vendere nel settore machinery
- individuare e mappare prospect e decisori industriali
- gestire conversazioni e follow-up in modo efficace
- utilizzare automazioni "etiche" per scalare l'attività commerciale
- trasformare LinkedIn in uno strumento di **lead nurturing** e posizionamento

Programma

LinkedIn come piattaforma commerciale B2B

· Come e perché LinkedIn funziona nel settore machinery
· L'evoluzione del processo d'acquisto industriale
· Il ruolo del commerciale nell'era digitale
· Il Social Selling Index: cosa misura e come migliorarlo
· Casi di successo nel B2B industriale

Ottimizzare il profilo per vendere

· Come trasformare il profilo in una vera landing page commerciale
· Testi chiave: headline, info, esperienze, CTA
· Galleria progetti, contenuti multimediali e raccomandazioni
· Esercitazione pratica: revisione live dei profili

Prospecting strategico e mappatura target

· Come costruire liste di prospect di qualità nel settore machinery
· Filtri avanzati di ricerca (anche senza Sales Navigator)
· Mappare aziende, ruoli e decisori (acquisti, tecnici, proprietà)
· Template di approccio per messaggi personalizzati
· Segmentazione per territorio, settore e ruolo

Engagement e automazione etica

· Come creare relazioni senza vendere subito
· Algoritmo di LinkedIn: cosa funziona davvero
· Strategie di contenuto per aziende tecniche (casi, backstage, eventi)
· Tool di automazione smart e conformi alle policy (LinkedHelper, Taplio, Waalaxy)
· Mini-pipeline: dal contatto all'opportunità commerciale

PERCHE' È PENSATO PER IL MONDO DELLE MACCHINE
· I buyer tecnici e progettisti sono sempre più presenti e attivi su LinkedIn
· I cicli di acquisto industriali sono lunghi e richiedono un presidio costante
· Le vendite nel settore macchine nascono da relazione, fiducia e autorevolezza
· I contenuti tecnici performano molto bene se comunicati correttamente
· L'automazione permette di scalare senza perdere personalizzazione

Destinatari

- Area Manager
- Export Manager
- Commerciali tecnici
- Responsabili Vendite
- Responsabili Marketing
- Figure commerciali e marketing di aziende del settore macchinari industriali (packaging, plastica, ceramica, legno, automazione, impiantistica)

Durata
8 ore

Quota di adesione:
500,00 € + IVA a persona per le aziende associate
625,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento
02/09/2026 09.00-13.00 - ONLINE
04/09/2026 09.00-13.00 - ONLINE