



Conteúdo Programático

Gestão das Redes Sociais em B2B



IN-CLASS



8 HORAS

Destinatários

Gestores de Negócio e outros profissionais (com ou sem formação em Marketing e Comunicação) com interesse em desenvolver competências nas áreas de Redes Sociais e negócio digital.

Nº mínimo de inscritos

6

Pré-requisitos

Não aplicável

Certificação de técnicos

Não aplicável

Contactos

Angola/
(+244) 222 440 447
academy_ao@primaverabss.com

Cabo Verde/
(+238) 356 37 73
academy@primaverabss.com

Moçambique/
(+258) 21 303 388
academy_mz@primaverabss.com

Portugal/
(+351) 253 309 241
academy@primaverabss.com

Enquadramento

As redes sociais devem fazer parte de qualquer plano de comunicação digital, porém existem ainda algumas dúvidas sobre a sua eficácia e contribuição para o negócio, especialmente quando falamos em abordagens B2B. Mas será que consigo fazer negócio nas redes sociais? Mesmo que os meus clientes sejam profissionais? Sim, é possível e neste curso vamos explorar várias estratégias para o conseguir.

Objetivos

No final desta ação, os formandos terão as competências necessárias para:

- Perceber a importância de uma estratégia de comunicação digital;
- Saber as diferenças entre cada rede social;
- Como e por que é que as redes sociais podem contribuir para o sucesso do seu negócio;
- Como incluir as redes sociais na organização do seu negócio;
- Saber como pode fortalecer as vendas através das redes sociais.

Plano de Formação

1. Comunicação digital como suporte a uma estratégia B2B

- Content Marketing
- Social Marketing: tipos de redes sociais e onde devemos estar presentes
- Social Media guidelines

2. Social Media Canvas

3. Como criar uma estratégia B2B de sucesso

- Proposta única de valor
- Branding, comunicação e linha editorial
- Meios digitais
- Embaixadores da marca

Área de formação
Marketing e Vendas



Conteúdo Programático

Gestão das Redes Sociais em B2B



IN-CLASS



8 HORAS

Plano de Formação (cont)

- 4. Estratégias digitais de vendas B2B**
 - O Social Selling
 - Hard Selling and Soft Selling
 - Casos de sucesso

- 5. Como fortalecer as vendas B2B: Digital Selling**
 - Detecção, contacto, interação, recolha
 - Fluxo de interação e dashboard
 - Envolvimento do Business Developer