

Workshop - 25/06/2026

LinkedIn per lo sviluppo commerciale estero: metodo e strumenti operativi

Ore 11:00 | online su zoom

COSA TRATTEREMO:

LinkedIn non è solo un canale di comunicazione, ma uno strumento concreto a supporto dello sviluppo commerciale nei mercati esteri.

Il webinar offre un taglio operativo per comprendere come integrare LinkedIn nelle attività di business development internazionale, affiancandolo a strumenti tradizionali come fiere, email e rete commerciale.

Attraverso esempi pratici e indicazioni applicabili da subito, i partecipanti impareranno a ottimizzare il proprio profilo, individuare aziende e interlocutori in target, gestire richieste di contatto e follow-up in modo efficace e utilizzare contenuti mirati per rafforzare credibilità e relazioni professionali all'estero.

OBIETTIVO

Il workshop si pone l'obiettivo di fornire ai partecipanti un metodo pratico per integrare LinkedIn nelle attività di sviluppo commerciale internazionale, in affiancamento agli strumenti già utilizzati dalle aziende: fiere, email, telefonate, CRM, rete commerciale e attività di follow-up.

A CHI SI RIVOLGE IL WORKSHOP?

Titolari, Imprenditori, Export Manager, Addetti Ufficio Estero, Responsabili e Addetti Commerciali, Responsabili e Addetti Marketing

Aziende che vogliono capire come usare LinkedIn non solo come canale di comunicazione, ma come leva concreta per individuare nuovi interlocutori, costruire relazioni professionali e rafforzare la propria credibilità nei mercati esteri.

PROGRAMMA

- **LinkedIn nello sviluppo commerciale internazionale**

Perché LinkedIn è oggi uno strumento utile per il B2B estero e come può supportare le attività commerciali tradizionali.

- **Pagina aziendale e profilo personale: ruoli complementari**

La pagina aziendale come vetrina istituzionale e di posizionamento;

il profilo personale come leva relazionale per export manager, commerciali e imprenditori.

- **Ottimizzare il profilo per essere credibili all'estero**

Indicazioni pratiche su headline, sommario, esperienza, immagine, lingua e coerenza con sito e pagina aziendale.

- **Trovare prospect e interlocutori nei mercati esteri**

Come cercare aziende, distributori, buyer, partner e decision maker nei Paesi target, costruendo una short list qualificata.

- **Dal collegamento alla conversazione**

Come impostare richieste di collegamento, messaggi di primo contatto e follow-up con un approccio personalizzato, professionale e non invasivo, mantenendo traccia delle attività nel CRM o negli strumenti commerciali aziendali.

- **Contenuti e reputazione**

Quali contenuti aiutano a sostenere lo sviluppo estero: case history, applicazioni di prodotto, fiere, certificazioni, competenze tecniche, progetti e aggiornamenti aziendali.

- **Checklist operativa: le azioni semplici da applicare subito**

Ottimizzazione del profilo, scelta di un mercato target, costruzione di una lista di prospect, invio di richieste personalizzate, follow-up e aggiornamento del database commerciale.

RELATORI

Modera: **Lara Piraccini**, Coordinatrice Servizio Internazionalizzazione di **Confindustria Romagna e Meta**.

Francesca Gritti, Partner Meta.

Annalisa Surini, Partner Meta.

Già in fase di iscrizione, è possibile richiedere un incontro individuale con le relatrici da effettuarsi successivamente al workshop.

Modalità di adesione

La partecipazione al workshop è gratuita per gli associati. Iscrizione obbligatoria.

Le aziende iscritte riceveranno tutte le indicazioni per il collegamento il giorno del workshop.

[_ISCRIZIONI A QUESTO LINK_](#)

Per le aziende non associate, il costo di partecipazione è pari a € 100,00 + IVA a persona.

Di seguito, le coordinate per provvedere al pagamento tramite bonifico bancario da effettuarsi, esclusivamente da parte delle tipologie di aziende succitate, presso LA CASSA, codice IBAN: IT 61 Q 06270 13100 CC0000192129, intestato a Confindustria Romagna.

Inviare la ricevuta di pagamento a gsampaoli@confindustriaromagna.it, indicando altresì i dati necessari per la relativa fatturazione (Ragione sociale, indirizzo, Partita Iva).

Il **servizio Export di META**, braccio operativo di Confindustria Romagna, è a disposizione per offrire supporto operativo alle imprese interessate.

Per ulteriori informazioni, le Aziende interessate possono rivolgersi al Servizio Internazionalizzazione:

Lara Piraccini - 0543 727701 - lpiraccini@confindustriaromagna.it

Allegati

» [workshop_linkedin](#)