

28 MARZO, 2020

09:00 - 13:30

14:30 - 17:30

# LINKEDIN PROFESSIONAL BRANDING

DOCENTI: MATTEO MIRABELLA | GIACOMO CALABRESE



# OBIETTIVI FORMATIVI

Durante questo corso imparerai ad utilizzare LinkedIn, il più grande network professionale al mondo che conta 16 milioni di professionisti in Italia e 670 milioni nel mondo. Partiremo dalla storia di LinkedIn, ai numeri e al perché oggi è il social più efficace per fare business e creare relazioni di valore online. Approfondiremo insieme come rendere il tuo profilo una landing page in cui atterrano i prospect, affermare il tuo Professional brand, costruire una rete professionale ampia e strategica da trasformare in opportunità. L'opportunità su LinkedIn non si ferma alla pura vendita, ma apre gli orizzonti a strategie di fidelizzazione dei clienti, alla ricerca di un lavoro, alla creazione di nuove partnership... Imparerai ad Interagire nel modo giusto su LinkedIn in relazione ai tuoi obiettivi di vita e professionali. E per finire imparerai ad impostare un piano di lavoro per misurare e valutare dei risultati concreti. Sei pronto per iniziare? Noi siamo già carichi!

”

**DEVI  
COSTANTEMENTE  
REINVENTARE TE  
STESSO E INVESTIRE  
SUL TUO FUTURO.**

REID HOFFMAN,  
CO-FOUNDER LINKEDIN

# IL PROGRAMMA

## LINKEDIN

- Che cos'è LinkedIn
- Perché è il momento di utilizzarlo Numeri e statistiche
- Obiettivo della giornata

## PROFESSIONAL BRANDING

- Cos'è il Professional Branding
- Perché è importante oggi nel mondo del lavoro
- LinkedIn: il miglior strumento per il Personal Branding
- La Linkeders Formula

**TEORIA**

# IL PROGRAMMA

## PROFILO LINKEDIN: IL BIGLIETTINO DA VISITA DIGITALE

- Ottimizzazione one to one profilo, non CV ma Landing

## ESPANDERE IL NETWORK IN MODO MIRATO

- Costruire relazioni di qualità
- Obiettivo 500+ connessioni
- La Teoria dei 6 gradi di separazione
- Le connessioni di secondo grado
- Inbound Marketing: connettiti con i clienti

## PUBBLICAZIONI

- Costruire il Personal Brand attraverso le pubblicazioni
- LINKEDIN NON È FACEBOOK
- Come scrivere un post efficace su LinkedIn
- Le linee guida per la pubblicazione

## INTERAZIONI

- Costruire le relazioni che contano
- Consigliare i post per ottenere visibilità
- Comment Marketing
- Condividere i post più interessanti

## SOCIAL SELLING INDEX

- Che cos'è Social Selling Index
- Quanto sto facendo bene su LinkedIn?

## LA ROUTINE CHE CREA SUCCESSO

- Massimizzare i risultati con 10 minuti di routine al giorno su LinkedIn

PRATICA



# L'EXPERIENCE

ALLA FINE DI QUESTO CORSO

■ Avrai un profilo LinkedIn ottimizzato per i tuoi obiettivi.

■ Avrai piena consapevolezza dello strumento e del suo potenziale.

■ Sarai in grado di pubblicare ed interagire con i tuoi prospect o con le persone che ti interessano.

■ Inizierai a costruire il tuo pubblico e il tuo patrimonio relazionale professionale.

■ Saprai creare costantemente nuove opportunità grazie alle relazioni online.

# DOCENTI



MATTEO  
MIRABELLA

Co-founder Linkeders  
Aiuta aziende di servizi B2B a  
trovare nuovi clienti  
utilizzando LinkedIn in modo  
strategico



GIACOMO  
CALABRESE

Co-founder Linkeders  
Aiuta aziende di servizi B2B a  
trovare nuovi clienti  
utilizzando LinkedIn in modo  
strategico.

SEGRETERIA  
ORGANIZZATIVA  
TERNI DIGITAL SCHOOL

Str. di Collescipoli, 57  
05100 - Terni (TR)  
Tel. 3493991427 - 0744288204  
e-mail: [segreteria@ternidigital.it](mailto:segreteria@ternidigital.it)

Sito web: [www.ternidigitalschool.it](http://www.ternidigitalschool.it)  
FaceBook: <https://www.facebook.com/ternidigitalschool>  
Instagram: [https://www.instagram.com/ternidigital\\_school](https://www.instagram.com/ternidigital_school)  
LinkedIn: <https://www.linkedin.com/showcase/31460776>



**TERNI DIGITAL**  
Associazione Culturale ETS

**PER  
INFORMAZIONI  
E ISCRIZIONI:**