

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

Sito web: www.ternidigitalschool.it
FaceBook: <https://www.facebook.com/ternidigitalschool>
Instagram: https://www.instagram.com/ternidigital_school
LinkedIn: <https://www.linkedin.com/showcase/31460776>



TERNI DIGITAL
Associazione Culturale ETS

**PER
INFORMAZIONI
E ISCRIZIONI:**