

LINKEDIN PER LE AZIENDE: VISIBILITÀ, NETWORK E NUOVI CLIENTI

OBIETTIVI

Questo corso ti insegnerà le potenzialità di LinkedIn, il social media professionale per eccellenza, per:

- Fare Lead Generation e allargare la tua rete di contatti e di potenziali clienti
- Evidenziare le tue competenze e confermare la qualità dei tuoi prodotti/servizi
- Rafforzare la tua visibilità e la tua reputazione on line
- Consolidare la brand reputation della tua azienda
- Guadagnare la fiducia dei tuoi potenziali clienti

DESTINATARI

Il corso è rivolto a chi desidera conoscere e approfondire l'utilizzo di LinkedIn come strumento di brand reputation e lead generation. In particolare: imprenditori, responsabili commerciali, responsabili export, responsabili marketing.

CONTENUTI

• Introduzione a LinkedIn:

- Cos'è LinkedIn e cosa puoi ottenere usandolo bene
- Come costruire una strategia di LinkedIn Marketing e di Social Selling

• Ottimizzare il profilo personale:

- Perché è importante curare il profilo personale di LinkedIn
- La propria descrizione: foto, nomi, titoli, informazioni di contatto
- Riepilogo e sezioni del profilo
- Competenze e segnalazioni
- Trucchi per usare LinkedIn in modo strategico
- Impostazioni e privacy dell'account

• Gestisci le pagine aziendali su LinkedIn:

- Creare e gestire una pagina aziendale su LinkedIn

- Contenuti, strumenti di pubblicazione e di analisi dei risultati
- Integrare LinkedIn nella strategia di web marketing
- Usare le statistiche per capire se stiamo lavorando bene

• Potenzia la tua presenza su LinkedIn:

- Migliorare il proprio network: ricerca, gruppi, conversazioni, messaggi InMail
- Pianificare la propria presenza su LinkedIn con un calendario editoriale
- Dai messaggi agli articoli: usare LinkedIn come un blog personale
- Altri strumenti (panoramica breve): Sales Navigator e il LinkedIn Campaign Manager

MODALITÀ DI EROGAZIONE

Webinar

DATE

Ed. n. 1 - 12 e 14 aprile

Ed. n. 2 - 19 e 21 ottobre

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

250,00 € + IVA az. associate

300,00 € + IVA az. non associate

ISCRIZIONE

Vedi le modalità alle pagine 4 e 5

DOCENTE

Giovanni Dalla Bona – Formatore e consulente sull'uso strategico del web e dei social media per aiutare aziende e professionisti a ottenere risultati di vendita comunicando efficacemente on line.

DURATA

7 ore