



LINKEDIN E L'ARTE DEL NETWORKING

3 ORE + 3 ORE





OBIETTIVI

- CURARE IL PERSONAL BRANDIING
- ACCRESCERE LA RETE DEI CONTATTI
 - BRAND AMBASSODOR
 - LEAD GENERATION

MODULI FORMATIVI

LUNEDI' 29 NOVEMBRE DALLE 9:00 ALLE 12:00

Corso base:

- Come funziona LinkedIn in pillole.
- Profilo personale e pagina aziendale.
- Migliora la tua identità digitale su LinkedIn: short bio, foto, CV.
- Quali contatti aggiungere?
- Quali contenuti condividere e quali evitare?

LUNEDI' 13 DICEMBRE DALLE 9:00 ALLE 12:00

Corso avanzato:

- Principi di social selling: vendere senza vendere.
- L'arte del "fare rete": creare nuovi collegamenti e relazioni commerciali senza passare per spammer: esempi ed esercizi.
- Piano editoriale: Strategia ed esempi per settore.
- Premium e Sales Navigator per trovare i tuoi prospect.
- LinkedIn adv, una fiera 365 giorni all'anno.