
LINKEDIN PER MARKETING E RETE VENDITE

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Come trasformiamo i potenziali clienti in clienti lead? Quali azioni ci permettono una awareness della nostra azienda e della nostra attività? Il corso intende favorire un approccio integrato (strategico e di contenuti) alla piattaforma LinkedIn che dal potenziamento del proprio profilo arriva alla strategia giusta di aggancio e fidelizzazione dei clienti.

PROGRAMMA

PROGRAMMA DIDATTICO

Profilo

- Impostazioni di base: scelta degli elementi, profili di successo, sommario.
- Le informazioni, le esperienze, gli elementi in primo piano per cervello analitico e cervello sintetico, densità di parole.
- Esperienze, referenze, competenze, corsi e pubblicazioni.

Pubblicazioni

- Pubblicare e gestire un post: contenuti ed elementi, interazione anche con l'uso dell'intelligenza artificiale.
- Metriche dei post, chi ha visto il mio profilo, aziende e competitor, viralità dei contenuti.
- Preparazione e prima pubblicazione del piano editoriale di marketing per inbound.

Networking

- Cercare utenti con la ricerca di base e la ricerca booleana.
- Gestire le relazioni su LinkedIn: commenti, condivisioni, gruppi di lavoro.
- Case History: profili di successo per settore.

Sales Navigator

- Gestire la piattaforma di client leading di LinkedIn per tutte le funzioni aziendali (dal marketing alla vendita).

OBIETTIVI FORMATIVI

Conoscere e saper utilizzare la piattaforma LinkedIn per la costruzione di strategie di marketing e per la rete vendite: dal contatto allo sviluppo di contenuti per l'Inbound.

DESTINATARI

Il corso si rivolge a tutte le persone in azienda che desiderano approfondire gli strumenti legati alla piattaforma LinkedIn per lo sviluppo di attività di marketing e marketing digitale.

DOCENTI

Docenti Faculty Assolombarda Servizi

NOTE

Il corso sarà trasmesso via Microsoft Teams, con la possibilità di partecipare via web o app con l'utilizzo di pc o smartphone.

I partecipanti iscritti riceveranno tutte le istruzioni di partecipazione e le slide del docente il giorno prima del corso.

Il corso non è video-registrato.

REQUISITI

- Pc o smartphone
- Buona connessione internet
- Microfono e webcam attivi

REFERENTI

Davide Inclimona (davide.inclimona@assolombarda.it / Cell: 348 0201 402)

Arianna Marchianò (arianna.marchiano@assolombarda.it / Cell: 345 4007 448)

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA