

LINKEDIN APPEAL

Come essere presente per farsi trovare dai Clienti

PROGRAMMA

Un corso di formazione di LinkedIn marketing in aula virtuale o in presenza, a Torino e in tutta Italia, per sviluppare il proprio personal e professional branding e imparare ad utilizzare la piattaforma per trovare o cambiare lavoro.

Parte 1 - profilo

- Studio della piattaforma
- Cenni di marketing: obiettivi, buyer persona e keyword
- La Privacy
- Ottimizzazione Profilo Personale

Parte 2 - contenuti

- Strumenti di pubblicazione (post – pulse – storie - eventi)
- Il Piano Editoriale
- Le statistiche

Parte 3 - network

- I gruppi e gli Hashtag: come interagire
- Strategie e tattiche per costruire il network
- Professional Branding: creazione di credibilità

Parte 4 – ricerca clienti

- Studio e ricerca dei prospect
- Filtri e Operatori Booleani
- Social Selling per generare contatti qualificati



OBIETTIVI

1 Costruzione di un profilo LinkedIn efficace

2 Lead Generation

3 Professional Branding

4 Tecniche e Strategie di "Social Selling"