

LinkedIn for business - 2 giornate

Programma del Corso

LINKEDIN FOR BUSINESS

1° giornata

Ore 9.30 **Analizza la tua presenza su LinkedIn**

- definisci i tuoi obiettivi su LinkedIn
- Converti i tuoi obiettivi in metriche e KPI
- Definisci le tue Buyer Personas
- effettua un audit dell'efficacia della tua presenza su LinkedIn

Ore 10.30 **Esercitazione di gruppo**

- **Esercitazione di gruppo:** compila un questionario, effettua un self-assessment del tuo posizionamento, strategia, obiettivi su LinkedIn
- **Sessione Plenaria:** discussione e commenti ai risultati emersi durante l'esercitazione

Ore 11.15 **Coffee Break**

Ore 11.30 **Ottimizza il tuo Profilo LinkedIn**

- La prima impressione: foto, Qualifica e Job description
- Neuroscienza del Profilo LinkedIn
- Scrivere un Riepilogo persuasivo
- Ricevere e gestire le segnalazioni
- Come scegliere le competenze

Ore 13.00 **Pranzo**

Ore 14.00 **Esercitazione**

- Ai partecipanti sarà chiesto di analizzare il proprio Profilo e individuare gli elementi da ottimizzare
- Discussione in gruppo dell'analisi

Ore 14.00 **Espandere il proprio network con LinkedIn**

- Come costruire e sviluppare il proprio network
- come chiedere e gestire una richiesta di collegamento
- Come usare al meglio il motore di ricerca
- Le opzioni per LinkedIn Premium
- Iscriversi e partecipare alle discussioni nei Gruppi

Ore 15.30 **Esercitazione**

- Ai partecipanti sarà chiesto di definire un piano per espandere il proprio network su LinkedIn

Ore 16.15 **Coffee Break**

Ore 16.30 **Sessione congiunta**

- Analisi e riflessione di gruppo sui lavori svolti
- Discussione in gruppo dell'analisi

Ore 17.00 **Conclusioni**

- Lezioni apprese e Takeaways
- Domande e risposte

2° giornata

Ore 9.30 **LinkedIn per le aziende**

- Come creare Pagine aziendali, pagine vetrina e pagine carriere
- come creare e partecipare ai gruppi di interesse per la tua audience
- come favorire la crescita dei follower
- come sponsorizzare i company update

Ore 11.00 **Esercitazione**

- Ai partecipanti sarà chiesto di analizzare alcune Company Page e individuare gli elementi da ottimizzare
- Discussione in gruppo dell'analisi

Ore 11.30 **Coffee Break**

Ore 11.45 **Content marketing su LinkedIn**

- Come definire una strategia editoriale su LinkedIn
- i 6 ingredienti di base da cucinare per il tuo piano editoriale
- Scrivere Status Update efficaci
- Le regole d'oro per scrivere un post efficace su LinkedIn Pulse
- Come creare e automatizzare il calendario editoriale

Ore 13.00 **Pranzo**

Ore 14.00 **Lead generation su LinkedIn**

- come usare il motore di ricerca avanzato
- richiedere una presentazione
- Come scrivere una InMail ad alta conversione
- come creare template per gli inviti e le interazioni

Ore 15.00 **Social Selling su LinkedIn**

- Vantaggi e benefici del social selling
- best practice e casi di successo
- Positioning, Presenting e Prospecting

Ore 16.00 **LinkedIn Advertising**

- LinkedIn Ads: differenti tipologie di campagna
- Come identificare la propria target audience
- Creare una campagna inserzioni su LinkedIn

Ore 16.15 **Coffee Break**

Ore 16.30 **Esercitazione**

- Ai partecipanti sarà chiesto di creare e analizzare una campagna su LinkedIn
- Analisi e riflessione di gruppo sui lavori svolti

Ore 17.00 **LinkedIn Analytics**

- Le metriche per monitorare e misurare la Pagina Aziendale e i Gruppi

Ore 17.30 **Conclusioni**

- Lezioni apprese e Takeaways
- Domande e risposte