

LINKEDIN APPEAL

Come essere presente per cercare e farsi trovare dai Clienti

DURATA CORSO

6 ore

PROGRAMMA

1° parte: PROFILO

- Obiettivi, buyer persona e keyword
- La Privacy
- Ottimizzazione Profilo Personale

2° parte: COSTRUZIONE NETWORK

- I gruppi e gli Hashtag: come interagire
- Strategie e tattiche per costruire il network
- Social selling per trovare clienti
- LinkedIn Insights

3° parte: CONTENUTI

- Strumenti di pubblicazione
- Il Piano Editoriale
- Le statistiche



OBIETTIVI

1 Costruzione di un profilo LinkedIn efficace

3 Professional & Personal Branding

2 Sviluppo di un network di contatti qualificati

4 Social Selling