

## LinkedIn for business

### Programma del Corso

#### 1° giornata

##### Ore 9.30 Intro a LinkedIn

- Alcuni dati di diffusione in Italia e nel mondo
- Le categorie e i profili più presenti
- Possibili impieghi ed applicazioni
- La logica del permesso per l'email

##### Ore 10.30 LinkedIn per professionisti

- I Vantaggi per un professionista
- La creazione del profilo personale
- L'integrazione di contenuti esterni all'interno del profilo
- Come aggiungere e gestire gli inviti
- L'importanza delle raccomandazioni

##### Ore 11.30 Coffee Break

##### Ore 12.00 Esercitazione

- Ai partecipanti sarà chiesto di analizzare alcuni profili e individuare gli elementi da ottimizzare
- Discussione in gruppo dell'analisi

##### Ore 13.00 Pranzo

##### Ore 14.00 generare Lead con LinkedIn

- Usare LinkedIn per generazione contatti e lead qualificati
- Come usare al meglio il motore di ricerca
- Le opzioni per LinkedIn Premium
- Iscrivere e partecipare alle discussioni nei Gruppi
- Come e perché creare un gruppo
- Le regole per gestire al meglio un Gruppo professionale su LinkedIn

##### Ore 15.30 Esercitazione

- Ai partecipanti sarà chiesto di analizzare alcuni gruppi e impostare la creazione di un gruppo

##### Ore 16.30 Sessione congiunta

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

##### Ore 17.00 Conclusioni

- Lezioni apprese
- Testi consigliati
- Linkografia e bibliografia

#### 2° giornata

##### Ore 9.30 LinkedIn per le aziende

- Esempi di aziende presenti su LinkedIn
- Come creare una Pagina Aziendale su LinkedIn
- Come promuovere e far conoscere la propria Pagina
- come ricercare candidati tramite LinkedIn
- Come creare una lista di follower qualificati

##### Ore 10.30 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 12.00 Sessione congiunta

- Analisi e riflessione di gruppo sui lavori svolti

##### Ore 13.00 Pranzo

##### Ore 14.00 LinkedIn for business

- Trovare e farsi trovare (lead, prospect, partner, aziende)
- Come accelerare il processo di business development

##### Ore 15.00 LinkedIn Advertising

- LinkedIn Ads: creare una campagna inserzioni su LinkedIn
- La profilazione degli annunci

##### Ore 15.30 Esercitazione

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

##### Ore 16.30 LinkedIn Analytics

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

##### Ore 17.00 Conclusioni

- Lezioni apprese
- Testi consigliati
- Linkografia e bibliografia