

CORSO LINKEDIN SKILL PER PROFESSIONISTI E FLOTTE AZIENDALI



OBIETTIVI DEL CORSO:

Fornire ai professionisti e ai team aziendali le competenze per utilizzare LinkedIn in modo efficace, migliorando la propria presenza digitale e sfruttando strumenti avanzati come Sales Navigator per la Lead Generation. Il corso è pensato per essere pratico e interattivo, con esercitazioni reali e sessioni di Q&A per massimizzare l'apprendimento.



DESTINATARI:

Professionisti del digital marketing e della comunicazione, Sales manager e account manager, responsabili commerciali e business developer, imprenditori e liberi professionisti che desiderano sfruttare LinkedIn per ampliare il proprio network e acquisire clienti, team manager e team aziendali alla ricerca di strategie efficaci per la Lead Generation

Numero Massimo di Partecipanti: 15



STRUTTURA DEL CORSO

(2 SESSIONI SETTIMANALI
DI 3 ORE DISTRIBUITE SU 5
SETTIMANE)

SETTIMANA 1- FONDAMENTI DI LINKEDIN PER IL BUSINESS

SESSIONE 1: INTRODUZIONE E OTTIMIZZAZIONE DEL PROFILO

- Importanza di LinkedIn nel contesto B2B
- Creazione e ottimizzazione del profilo personale
- Ottimizzazione della pagina aziendale
- Best practice per foto, headline e riepilogo

SESSIONE 2: CREAZIONE E GESTIONE DELLA RETE DI CONTATTI

- Come trovare e collegarsi con i contatti giusti
- Personalizzazione delle richieste di collegamento
- Gestione delle connessioni: strategie di networking

STRUTTURA DEL CORSO

(2 SESSIONI SETTIMANALI
DI 3 ORE DISTRIBUITE SU 5
SETTIMANE)



SETTIMANA 2 - CONTENT MARKETING E INTERAZIONE

SESSIONE 3: CREAZIONE DI CONTENUTI EFFICACI

- Tipologie di contenuti su LinkedIn (post, articoli, video, documenti)
- Strategia editoriale e calendario di pubblicazione
- Engagement e interazioni per aumentare la visibilità

SESSIONE 4: STRATEGIE DI INTERAZIONE E GRUPPI LINKEDIN

- Commenti strategici e condivisioni
- Uso efficace degli hashtag
- Partecipazione attiva nei gruppi professionali

SETTIMANA 3 - LEAD GENERATION E SOCIAL SELLING

SESSIONE 5: INTRODUZIONE ALLA LEAD GENERATION

- Approccio inbound e outbound su LinkedIn
- Identificare e attrarre lead qualificati
- Ottimizzazione del funnel di conversione

SESSIONE 6: SALES NAVIGATOR - FONDAMENTI

- Cos'è Sales Navigator e perché è essenziale
- Ricerca avanzata e segmentazione del pubblico
- Creazione di liste di prospect



STRUTTURA DEL CORSO

**(2 SESSIONI SETTIMANALI
DI 3 ORE DISTRIBUITE SU 5
SETTIMANE)**

SETTIMANA 4 - STRATEGIE AVANZATE DI SALES NAVIGATOR

SESSIONE 7: STRATEGIE DI LEAD GENERATION CON SALES NAVIGATOR

- Creazione di messaggi personalizzati
- Strategie di follow-up efficaci
- Social Selling Index e KPI di performance

SESSIONE 8: AUTOMAZIONE E STRUMENTI DI SUPPORTO

- Tool di automazione per LinkedIn (pro e contro)
- CRM e integrazione con LinkedIn
- Analisi delle performance con LinkedIn Analytics

SETTIMANA 5- CAMPAGNE ADV E MISURAZIONE DEI RISULTATI

SESSIONE 9: LINKEDIN ADS E CAMPAGNE SPONSORIZZATE

- Formati pubblicitari disponibili
- Targeting avanzato per la Lead Generation
- Creazione di una campagna efficace

SESSIONE 10: MISURAZIONE E OTTIMIZZAZIONE

- KPI fondamentali su LinkedIn
- Uso di LinkedIn Analytics
- Ottimizzazione continua della strategia



MATERIALE DIDATTICO

- Slide delle lezioni
- Guide pratiche e template per messaggi
- Accesso a un gruppo LinkedIn esclusivo per networking e supporto

DOCENTI



- Esperto di Personal Branding e Content Strategy, specializzato nell'ottimizzazione dei profili LinkedIn, creazione di contenuti efficaci e strategie di engagement.
- Specialista in Social Selling e Digital Advertising, con esperienza nell'uso di Sales Navigator, Lead Generation avanzata e gestione di campagne pubblicitarie su LinkedIn

NOTE



Al termine del corso, i partecipanti saranno in grado di:

- Creare e ottimizzare un profilo LinkedIn professionale
- Sviluppare una strategia di LinkedIn content marketing efficace
- Utilizzare Sales Navigator per la ricerca di prospect qualificati
- Implementare una strategia avanzata di Lead Generation
- Creare e ottimizzare campagne LinkedIn Ads
- Monitorare e migliorare costantemente le proprie performance.

Siamo a disposizione per fornirvi maggiori dettagli sui nostri programmi e per strutturare insieme il percorso più adatto alle vostre necessità.



PER INFO E CONTATTI



+39.3518789092



corsi.formazione@cnoisestudio.it