

Linkedin: Alla scoperta del più potente strumento commerciale 2.0

Lucca – 23 e 30 novembre 2016

Orario: 9.00 – 13.00 14.00 – 17.00

PROGRAMMA

- **Introduzione all'uso di LinkedIn.**
Quali sono le caratteristiche dell'utente LinkedIn; perché lo utilizza? Come si entra in connessione con gli altri utenti? Significato e dinamiche dei collegamenti.
- **Come impostare un profilo personale convincente**
Scrivere e impostare in maniera vincente la sezione Riepilogo, Esperienze, Competenze, Formazione
Elevare la propria credibilità grazie alle Segnalazioni, conferma di Competenze, implementazione di Progetti.
- **Come impostare una pagina aziendale persuasiva**
Creare il massimo impatto nella presentazione; utilizzo di foto, descrizioni, informazioni, utilizzo efficace della pagina "Prodotti / Servizi".
- **L'importanza di essere visti.**
Utilizzo sapiente della sezione "Aggiornamenti"; come scrivere e cosa scrivere
- **L'importanza di essere cercati.**
Essere presenti su LinkedIn è condizione necessaria ma non sufficiente. Bisogna essere rintracciabili facilmente. Tecniche di web writing per scrivere un profilo personale o aziendale e per caricare Aggiornamenti che siano ricercabili attraverso il motore di ricerca interno.
- **Gruppi di discussione.**
Rappresentano il vero "tesoro nascosto" di questo Social Network, poiché aggregano profili "targettizzati" su specifici ambiti di discussione. E' qui che si ritrovano abitualmente i migliori clienti potenziali.
- **L'importanza di costruirsi la propria rete di contatti.**
Perché è fondamentale costruirla e svilupparla costantemente nel tempo; "farsi presentare" a un nuovo cliente da un membro del proprio network.
- **Il motore commerciale:** definizione di strategie precise per rafforzare il business
- **La cultura del "senso di appartenenza".**
Il più potente volano alla visibilità di un'azienda; tutti i collaboratori che caricano, condividono, danno visibilità alle azioni che l'azienda compie su LinkedIn. Come internalizzare questa cultura.
- **Applicazioni integrate in LinkedIn**
Panoramica degli strumenti – a livello software – che meglio si integrano con la piattaforma nativa e che offrono significativi plus per una migliore gestione della rete dei contatti e della propria visibilità

- **Analisi di case histories**
-

Per maggiori informazioni:

Ufficio Sviluppo Imprenditoriale
Camera di Commercio di Lucca
Corte della Campana, 10 - 55100 Lucca
Tel. +39-0583-976.636/.673 - Fax +39-0583-199.99.82
e-mail: sviluppo.imprenditoriale@lu.camcom.it