

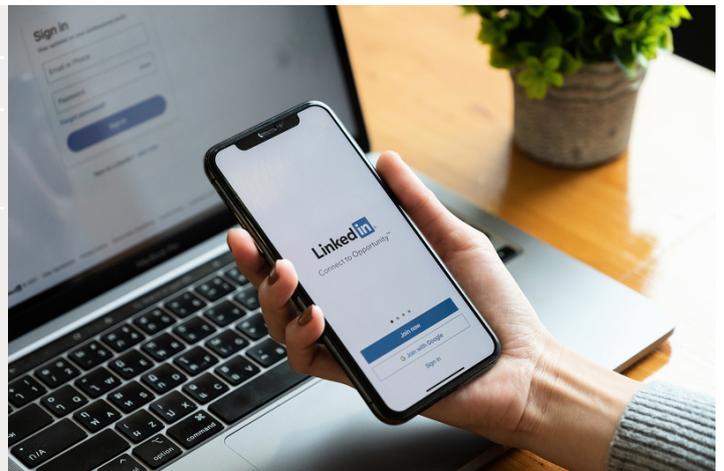
LinkedIn per l'agente di commercio: come trovare nuovi clienti e fare business personal branding - FORMAZIONE A DISTANZA

INIZIO CORSO: giovedì 5 maggio 2022

DURATA: 8 ore

ORARIO LEZIONI: dalle ore 17.00 alle ore 21.00

PREZZO: 158,60 € (130,00 € + IVA)



Panoramica corso:

LinkedIn è uno strumento estremamente efficace per creare nuove relazioni, stringere nuovi contatti commerciali e promuovere il proprio profilo professionale online. Con 800 milioni di iscritti, rappresenta oggi la piattaforma maggiormente utilizzata per individuare nuovi potenziali clienti in Italia ed all'estero, anche con investimenti limitati.

Obiettivi del corso:

Durante il corso verrà illustrato al partecipante come usare LinkedIn per creare e consolidare il proprio Brand in ambito lavorativo (Business Personal Branding) e trasferire le competenze per un utilizzo pratico del profilo personale di LinkedIn per trovare nuovi clienti.

Argomenti trattati:

- L'utilizzo del profilo personale su LinkedIn
- ABC di LinkedIn
- Struttura del profilo LinkedIn
- Caricare la foto profilo
- Ottimizzare la foto per LinkedIn
- Come completare il proprio il proprio CV per LinkedIn
- Come connettersi con altre persone
- Ottimizzare il proprio profilo, consigli pratici
- La privacy ed i settings di LinkedIn
- Come fare un post su LinkedIn
- Come postare foto, video, testi, documenti
- Come e cosa citare e taggare
- Come interagire con gli altri su LinkedIn
- Come agire con il proprio profilo in collaborazione con i colleghi
- Come leggere le statistiche per capire l'andamento del proprio profilo
- Cosa pubblicare, come interagire, chi citare
- Come promuovere il proprio Brand e quello dell'azienda in modo efficace
- Strumenti veloci di gestione della grafica dei post
- Tecniche base di engagement
- La messaggistica e le chat via LinkedIn
- Trovare nuovi contatti commerciali
- Proporre appuntamenti volti alla vendita di prodotti e servizi.
- Creare la propria strategia efficace per incontrare le persone in ambito business
- Ottenere incontri B2B (Business2Business)
- Tecniche di Scrittura persuasiva

Destinatari:

Il corso è rivolto agli agenti di commercio.