

---

# LINKEDIN PER MARKETING E RETE VENDITE

---

BUSINESS SKILLS

## DESCRIZIONE

Come trasformiamo i potenziali clienti in clienti lead? Quali azioni ci permettono una awareness della nostra azienda e della nostra attività? Il corso intende favorire un approccio integrato (strategico e di contenuti) alla piattaforma LinkedIn che dal potenziamento del proprio profilo arriva alla strategia giusta di aggancio e fidelizzazione dei clienti.

## PROGRAMMA

### PROGRAMMA DIDATTICO

#### *Profilo*

- Impostazioni di base: scelta degli elementi, profili di successo, sommario.
- Le informazioni, le esperienze, gli elementi in primo piano per cervello analitico e cervello sintetico, densità delle parole.
- Esperienze, referenze, competenze, corsi e pubblicazioni.

#### *Pubblicazioni*

- Pubblicare e gestire un post: contenuti ed elementi, interazione anche con l'uso dell'intelligenza artificiale.
- Metriche dei post, chi ha visto il mio profilo, aziende e competitor, viralità dei contenuti.
- Preparazione e prima pubblicazione del piano editoriale di marketing per inbound.

#### *Networking*

- Cercare utenti con la ricerca di base e la ricerca booleana.
- Gestire le relazioni su LinkedIn: commenti, condivisioni, gruppi di lavoro.
- Case History: profili di successo per settore.

#### *Sales Navigator*

- Gestire la piattaforma di client leading di LinkedIn per tutte le funzioni aziendali (dal marketing alla vendita).

## OBIETTIVI FORMATIVI

Conoscere e saper utilizzare la piattaforma LinkedIn per la costruzione di strategie di marketing e per la rete vendite: dal contatto allo sviluppo di contenuti per l'Inbound.

## DESTINATARI

Il corso si rivolge a tutte le persone in azienda che desiderano approfondire gli strumenti legati alla piattaforma LinkedIn per lo sviluppo di attività di marketing e marketing digitale.

## DOCENTI

---

Docenti Faculty Assolombarda Servizi

## NOTE

---

Il corso sarà trasmesso via Microsoft Teams, con la possibilità di partecipare via web o app con l'utilizzo di pc o smartphone.

I partecipanti iscritti riceveranno tutte le istruzioni di partecipazione e le slide del docente il giorno prima del corso.

Il corso non è video-registrato.

## REQUISITI

---

- Pc o smartphone
- Buona connessione internet
- Microfono e webcam attivi

## REFERENTI

---

Davide Inclimona (davide.inclimona@assolombarda.it / Cell: 348 0201 402)

Arianna Marchianò (arianna.marchiano@assolombarda.it / Cell: 345 4007 448)

## DATE E PREZZI

---

Live Webinar

-----

Edizione di: Maggio 2025

Durata: 16 ore

Scheduling:

07/05/2025 dalle 14:00 alle 18:00

09/05/2025 dalle 14:00 alle 18:00

14/05/2025 dalle 14:00 alle 18:00

16/05/2025 dalle 14:00 alle 18:00

### PREZZI:

Quota NON associato e privato: € 960.00 + IVA

Quota associato: € 800.00 + IVA

LinkedIn per Marketing e Rete Vendite

---

Sconto del 10% dal secondo partecipante  
Erogato come Webinar