

LINKEDIN PER LE AZIENDE DAL SOCIAL SELLING ALLA PUBBLICITÀ



OBIETTIVI

Offrire alle aziende la conoscenza completa dello strumento LinkedIn: dall'utilizzo strategico da parte dei propri dipendenti, al miglioramento del posizionamento e della reputazione aziendale, fino alla ricerca di lead e contatti attraverso l'utilizzo di Sales Navigator e LinkedIn Ads.

CONTENUTI

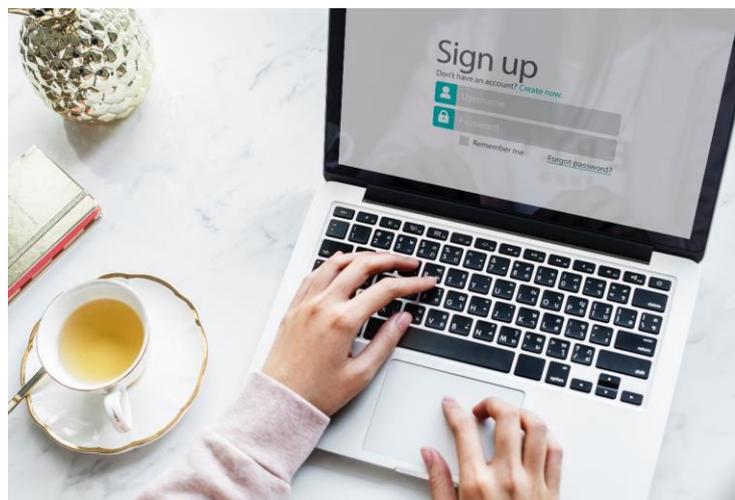
- LinkedIn in azienda: la reputazione dei profili privati aziendali
- Tra employer branding e social selling
- Ottimizzazione del profilo personale per renderlo più visibile
- Quali contenuti ottengono maggiore visibilità
- Come si gestisce la pagina aziendale
- L'integrazione tra i profili e la pagina aziendale
- Social selling: le tecniche e le strategie per trovare nuovi contatti
- Come si utilizza LinkedIn Sales Navigator
- LinkedIn Ads: perchè oggi è fondamentale
- Come raggiungere aziende e contatti giusti con LinkedIn Ads

DESTINATARI

Marketing manager, responsabili comunicazione, commerciali, CEO, Responsabili HR.

DOCENTE

Francesco De Nobili è digital marketing manager con esperienza pluriennale in consulenza, ricerca e formazione in Digital marketing integrato, supportando CEO, manager e vertici aziendali attraverso percorsi di affiancamento continuativi. È autore per Hoepli dei bestseller Digital marketing integrato, SEO Google e Strategie di content marketing. È docente in diversi Atenei e Master di alta formazione italiani ed è divulgatore digitale nei più importanti eventi di Marketing e Business in Italia e attraverso il suo sito francescodenobili.it.



Quota di iscrizione per persona: Eu 220,00+IVA

Info e iscrizioni: iscrizioni@tacktmi.it

www.tacktmi.it

CALENDARIO

MODULO 1 – 19 ottobre 2021 – dalle 14:30 alle 16:30

MODULO 2 – 26 ottobre 2021 – dalle 14:30 alle 16:30

La formazione è condotta in un ambiente virtuale progettato per simulare una vera classe e fornire un'esperienza di apprendimento reale.



WE BELIEVE IN THE INDIVIDUAL

GI GROUP brand