

LINKEDIN: STRATEGIE E METODI PER IMPRESE E PROFESSIONISTI

Cod. corso: I.GESTIk-20

*Grazie al corso potrai giocare un ruolo primario sul più autorevole social network professionale: **LinkedIn**, e riuscirai ad utilizzarlo al meglio per raggiungere i tuoi obiettivi.*

*Se sei un **professionista** in cerca di visibilità e contatti imparerai come creare il profilo perfetto e come costruire un network coerente con il tuo ruolo per veicolare messaggi di valore.*

*Se sei un **responsabile delle risorse umane**, il percorso formativo ti proporrà il percorso formativo da seguire per scovare il talento più adatto alle tue ricerche.*

*Se invece sei un **marketing manager**, il percorso formativo ti suggerirà come individuare gli strumenti più adatti alla tua attività per attuare la migliore e più proficua strategia digital.*

DURATA DEL CORSO

Il corso, della durata di **20 ore**, è erogato interamente online sulla nostra piattaforma e-learning, certificata e rispondente ai requisiti per ciò che riguarda la tracciabilità del processo formativo, l'organizzazione del corso in moduli SCORM, la presenza di un Help Desk didattico per i discenti che potranno così rivolgersi ai tutor del corso per ogni necessità di chiarimento o aiuto (richiesta da effettuarsi via e.mail su indirizzo di posta elettronica dedicato).

La piattaforma e-learning utilizzata è pensata e realizzata per essere facilmente utilizzabile dai discenti. Il corso prescelto è fruibile in qualunque momento della giornata, per cui il discente può scegliere quando e quanto collegarsi per seguire i vari moduli didattici.

PROGRAMMA DEL CORSO

Modulo 1: **LINKEDIN: IL GRAFICO DELL'ECONOMIA MONDIALE**

- L'effetto Microsoft

Modulo 2: PERSONAL BRANDING: UN PROFESSIONISTA SU LINKEDIN

- Il giusto profilo – Le giuste connessioni – I giusti messaggi – Essere un social leader – Come evitare la dipendenza da social media

Modulo 3: IL PROFILO COMPANY: SE NON CI SEI, NON ESISTI

- I clienti – I dipendenti – Il piano editoriale – Pagine showcase e aziende affiliate

Modulo 4: CHI SEI TU? UN PROFESSIONISTA HR

- Il tuo LinkedIn Journey: costruisci, ingaggia, recluta – Le ricerche di lavoro – La carriera diventa vita in azienda – Il recruiter – I talenti

Modulo 5: CHI SEI TU? UN MARKETING MANAGER

- Le InMail – I contenuti sponsorizzati – Il target di contatto e l'estensione dell'audience – La raccolta dei lead ed i visitatori del sito – La conversione – Il Campaign Manager – L'importanza della privacy policy dopo il GDPR

Modulo 6: COSA VUOI DI PIU'? FORMAZIONE PROFESSIONALE

- La rivoluzione della formazione online – Dai tutorial online ai MOOC (Massive Open Online Course) – Lynda.com – LinkedIn Learning

VALUTAZIONE FINALE

Al termine del corso al partecipante verrà inviato via email il test di verifica di apprendimento finale (esame finale), tale test sarà a risposta multipla.

ATTESTATO RILASCIATO:

Al termine del corso e dopo la prova finale al partecipante verrà rilasciato l'attestato di:

LINKEDIN: STRATEGIE E METODI PER IMPRESE E PROFESSIONISTI

L'attestato sarà rilasciato dalla Scuola Join Academy & Consulting, soggetto formatore opelegis.

Join Academy & Consulting Soc. Coop. a r.l. è Ente di formazione accreditato, in conformità al modello di accreditamento, dalla Regione Campania.

Completa la formazione con i seguenti corsi:

- 🚩 Cod. corso: I.GESTfb-20 – **Facebook** marketing: comunicare e vendere in modo efficace con fb
-

- ✚ Cod. corso: I.GESTin-20 – Comunicare in modo efficace con le immagini: **instagram**
- ✚ Cod. corso: I.GESTlk-20 – **Linkedin**: strategie e metodi per imprese e professionisti
- ✚ Cod. corso: I.GESTym-20 – **Youtube** marketing: fare business e trovare clienti con i video online
- ✚ Cod. corso: I.GESTem-10 – Comunicare in modo efficace con l'**email marketing**
- ✚ Cod. corso: I.GESTdm-20 – **Digital marketing** integrato: strategie e tecniche per aumentare le vendite
- ✚ Cod. corso: I.GESTlp-20 – **Landing page** efficace: conquistare il mercato con un'offerta invincibile
- ✚ Cod. corso: I.GESTfm-20 – **Funnel marketing**: progettare e sviluppare sistemi di vendita efficaci online
- ✚ Cod. corso: I.GESTwm-20 – **Web marketing**: SEO e SEM
- ✚ Cod. corso: I.GESTtm-20 – **Time management**: gestire in modo efficace il proprio tempo