LNKN-3 - Linkedin4Team! - l’unione fa la forza

Linkedin - Linkedin - Content Strategy

Durata:	Lingue:	Certificazione:
1 Giorno	**Italiano**	**-**

Descrizione del corso

Se si vuole un' azienda forte bisogna avere una squadra forte. Non solo in ufficio ma anche online. Perché come diceva il vecchio detto " se vuoi andare veloce corri da solo, se vuoi andare lontano corri in squadra". Ma esattamente come nello sport, senza allenamento non si arriva al traguardo e, sopratutto si rischia di farsi male. Il che, sul lavoro, significa perdere tempo, soldi e bruciare opportunità. Durante questa giornata di lavoro insieme progetteremo la strategia di lavoro per rendere la tua squadra di lavoro forte anche su Linkedin, in modo tale da amplificare e migliorare la performance di tutti. Gli obiettivi sono quelli di sempre: migliorare la reputazione aziendale, fare lead generation e generare nuova Clientela.

Programma

Durante questo corso:

- Costruiremo la strategia per far funzionare la squadra su Linkedin;
- Faremo la mappatura degli obiettivi specifici per l’azienda e per il team;
- Creeremo un protocollo organizzativo per gestire il tempo da dedicare a Linkedin in modo efficace ed efficiente;
- Assegneremo i compiti a tutta la squadra;
- Costruiremo un programma di lavoro su misura della tua azienda e del tuo team;
- Creeremo un vero e proprio calendario di attività per il social selling e la reputazione aziendale;
- Acquisiremo le metodiche di lavoro del social selling e impareremo a

sfruttare le potenzialità di Sales Navigator per fare la Lead Generation.

Il corso è indicato per gruppi di lavoro, reti vendita e team aziendali. E' indicato anche per organizzazioni no profit.

Il corso ha una formula teorico ed esperienziale insieme. Vengono realizzate esercitazioni pratiche sia individuali che di gruppo.

Sono esclusi gli abbonamenti ai servizi premium di Linkedin e di Sales Navigator.