

LinkedIn e sviluppo commerciale (livello basic)



LinkedIn e sviluppo commerciale (livello basic)

Date: 11, 15 e 22 settembre 2023

DESTINATARI

Manager, Responsabili Vendite e Marketing, Dipendenti delle relative funzioni che possono essere interessati ad un utilizzo efficace ed efficiente di questo strumento per il social networking on line in ambito di sviluppo commerciale.

OBIETTIVI

Conoscere un social network come LinkedIn può essere molto utile per creare un network professionale, per sviluppare una strategia per contattare potenziali clienti, attraverso la promozione del sapere e del saper fare della nostra impresa e della sua reputazione digitale, tutti elementi questi che sono funzionali ad entrare in contatto con potenziali clienti (imprese e/o personale che lavora al loro interno) che si trovano, come noi, su questo network professionale. LinkedIn potrebbe essere uno strumento molto efficace ed efficiente per fare contatti con potenziali clienti con un ottimo rapporto costi (tendenzialmente bassi) e benefici (potenzialmente alti).

CONTENUTI

- Il Profilo LinkedIn e la Pagina LinkedIn dell'Impresa, impostazione e principali funzionalità;
- Elementi di Marketing e di Customer Relationship Management (CRM);
- Come fare collegamenti tramite il social network professionale LinkedIn;
- I Principali strumenti operativi che LinkedIn mette a disposizione (es. anche per lo sviluppo commerciale);

DOCENTE

Dott. Massimiliano Carducci

Professionista con esperienza Senior – Docente in collaborazione con importanti e qualificate Società, Organizzazioni e Business School – Specializzazioni in internazionalizzazione, logistica, spedizioni internazionali e customs, amministrazione finanza e controllo, management e coaching. Professionista di cui alla legge n.4/2013

METODOLOGIA DIDATTICA

Tutti gli argomenti del Corso sono affrontati attraverso una metodologia didattica pratica (case study esempi, confronto d'aula) e interattiva. Verranno fornite ai partecipanti le Slides complete del corso.

SEDE DEI CORSI / MODALITÀ DI EROGAZIONE

Si specifica che il corso si svolgerà a distanza in modalità FAD sincrona tramite Microsoft Teams



DURATA

12 ORE
(3 sessioni di 4 ore
ciascuna)



DATE E ORARI

11, 15 e 22 settembre 2023
9:00-13:00;



PREZZO ASSOCIATI

€ 420,00 + IVA



PREZZO NON ASSOCIATI

€ 550,00 + IVA



Scheda di Iscrizione

Linkedin e sviluppo commerciale (livello basic)

Date: 11, 15 e 22 settembre 2023

DA INVIARE COMPILATA TRAMITE E-MAIL AD UNO DEI SEGUENTI INDIRIZZI

P.BUZZI@UI.PISA.IT / SEGRETERIA@ISFORMAZIONE.IT

IL/LA SOTTOSCRITTO/A:

AZIENDA:

PARTITA IVA:

CODICE FISCALE:

INDIRIZZO:

CITTÀ:

TELEFONO:

EMAIL:

N	Nome e Cognome del Partecipante	Indirizzo Email del Partecipante	Ruolo ricoperto in Azienda	Prezzo Associati	Prezzo NON Associati
1					
2					
3					
4					
5					

Inoltre dichiara di:

- Essere un'azienda associata
- Non essere un'azienda associata

Timbro e Firma
