

CORSO ONLINE: LINKEDIN MARKETING - 100 ORE

Descrizione del corso

Il corso online **LinkedIn Marketing** che proponiamo ha lo scopo di approfondire le dinamiche del principale social media dei professionisti e del mondo B2B, con un occhio di riguardo alla costruzione del personal branding e del social selling. Negli ultimi anni questo social ha aumentato incredibilmente le opportunità e la visibilità per aziende e professionisti.

Che cos'è oggi LinkedIn: vedremo come è cambiato in questi 12 anni LinkedIn.

Ottimizza il tuo profilo in 10 mosse: ottimizzazione del profilo attraverso 10 mosse per creare un personal branding vincente.

La SEO di LinkedIn: come funziona la Seo e l'inserimento delle keyword su LinkedIn per farsi trovare e per trovare i lead e candidati giusti.

Ricerca avanzata come funziona e perché è strategica: come cercare su LinkedIn candidati, aziende, opportunità di carriera e potenziali lead.

Breve panoramica strumenti a pagamento: come potenziare un profilo personale in ottica di recruiter, commerciale, personal branding o per farsi assumere dall'azienda giusta utilizzando gli strumenti a pagamento offerti da LinkedIn.

Cosa pubblicare su LinkedIn: cosa pubblicare e come farlo, creando una linea editoriale per vendere.

Focus on Social Selling: analisi approfondita su di uno degli strumenti più incredibili di LinkedIn, il social selling.

Focus on LinkedIn Ads: panoramica completa su come fare adv su LinkedIn.

Obiettivi:

- Pianificare una strategia di social advertising per i tuoi obiettivi di business
- Promuovere i contenuti sulle piattaforme social più adatte al tuo target
- Aumentare l'interazione tramite best practices testate sulle creatività e sulle corrette associazioni target-inserzione
- Costruire e ottimizzare concretamente le tue campagne di Social ADV
- Costruire e valutare il budget giusto per ogni obiettivo del canale
- Ottimizzare i tuoi investimenti ottenendo la massima visibilità dalle tue inserzioni

PROGRAMMA

Artomenti di studio | LinkedIn marketing

MODULO 1 | Social media marketing

- Introduzione
- La rivoluzione Social
- Quali Social usare per fare marketing
- Creare un funnel
- Creare una strategia marketing integrata
- I tools del social media manager
- Analisi e reportistica

MODULO 2 | LinkedIn marketing

- Introduzione
- Che cos'è oggi LinkedIn
- Ottimizza il tuo profilo in 10 mosse
- Le SEO di LinkedIn
- La ricerca avanzata
- Panoramica strumenti a pagamento
- Analisi e reportistica
- Cosa pubblicare su LinkedIn
- Focus on Social Selling
- LinkedIn Ads

MODALITA' DI SVOLGIMENTO

Il corso si svolge in modalità **online** con video **lezioni on demand** disponibili h 24.

Le lezioni registrate possono essere riviste in qualsiasi momento, collegandosi alla piattaforma MOODLE : <https://www.unidcampus.com> ed accedendo con le credenziali ricevute attraverso il nostri siti <https://www.eurosofia.it/>; <https://www.unidformazione.com> e <https://www.unidprofessional.com>

METODOLOGIE

Coinvolgimento dei partecipanti attraverso discussioni, confronti, proposte, esercitazioni pratiche.

Al termine del corso i partecipanti potranno realizzare un project work, sperimentare ciò che hanno appreso durante il corso di formazione.

Lo scopo è quello di migliorare le competenze professionali, trovare soluzioni adeguate al percorso scelto; gli strumenti opportuni e gli obiettivi da raggiungere.

Risorse di approfondimento e dispense scaricabili, slides power point.

MAPPATURA DELLE COMPETENZE

- Saper applicare le conoscenze che sostengono i temi e le dinamiche di utilizzo di Instagram Marketing.
- Accrescere la conoscenza dei partecipanti per renderli più consapevoli e preparati relativamente alla comprensione delle svariate e nuove applicazioni delle tecniche e le strategiche di Instagram Marketing.
- Saper gestire l'universo complesso e articolato degli obiettivi da raggiungere.
- Sviluppo delle competenze connesse alle nuove sfide del leader circa le strategie di marketing basate sulla comunicazione.

VERIFICA DELLE CONOSCENZE

Sono previste due tipologie di verifiche, mediante test a risposta multipla:

- **Verifica dell'auto-apprendimento dei corsisti**

Sono previste esercitazioni intermedie ed una verifica finale, al termine della quale sarà possibile scaricare l'attestato di partecipazione

- **Verifica della CustomerSatisfaction**

E' prevista una valutazione del livello di gradimento del corso

DESTINATARI

Docenti scuola infanzia, Docenti scuola primaria, Docenti scuola secondaria I grado, Docenti scuola secondaria II grado, Dirigenti scolastici, referenti di istituto, funzioni strumentali, figure di coordinamento.

Il corso si rivolge anche a tutti i professionisti che lavorano nell'ambito scolastico, educativo e sociale che sono interessati ad aggiornare le proprie competenze.

- Non ci sono limiti di età.

ATTESTATO

L'attestato di partecipazione, **ricosciuto dal MIUR ai sensi della Direttiva 170/2016**, è scaricabile direttamente dalla piattaforma elearning, solo dopo aver superato i test di verifica ed il tempo richiesto al completamento del corso

COSTO

Prezzo di listino € 159,00

Sono previste scontistiche periodiche.