

LinkedIn in Azione

**Attirare
CLIENTI****Trovare
COLLABORATORI****Selezionare
TALENTI**

Dopo il successo del primo corso base per la realizzazione di un profilo personale efficace, proponiamo una seconda giornata di formazione su LinkedIn.

L'OBIETTIVO al termine della giornata sarà di saper usare LinkedIn per creare contatti efficaci e trasformarli in opportunità di business.

IL CORSO È UTILE PER: Imprenditori e manager interessati a capire come utilizzare questo Social Professionale; Sales & Marketing Manager coinvolti nell'evoluzione digitale del loro mercato; Venditori che hanno capito di dover "essere anche digitali".

**Venerdì 31 gennaio**
9:00 - 17:30PALAZZO ALPI
VIA ILARIA ALPI, 4
MANTOVA

RELATORE

Giorgio Venturini

Con imprenditori e manager sviluppo modelli di business e attivo il "Venditore Digitale LinkedIn". Affianco e agisco.

GUARDA, FAI E IMPARA

- I contenuti: crearli con un piano editoriale;
- La strategia one to one per creare relazioni
- Pagina Aziendale, pagine affiliate; come migliorarne l'efficacia e generare followers;
- Sales Navigator overview (la ricerca di contatti qualificati) - l'applicazione per creare il Venditore Digitale
- Talent Solution overview - come attrarre, trovare e tenere le risorse talentuose
- ADS, Sponsorizzazioni- Annunci- InMail.

Per iscriverti:

Puoi **clicare qui**

Puoi compilare il **Coupon** sottostante ed inviarlo via FAX allo **0376.221815** oppure Via Mail a **formazione@api.mn.it**

COSTO DEL CORSO

€ 140 + Iva (azienda associata)**€ 190 + Iva (azienda non associata)**

COUPON DI ISCRIZIONE

AZIENDA REFERENTE

ATTIVITÀ

TEL FAX EMAIL

ISCRIVE N° PARTECIPANTE/I al **Corso "LinkedIn in azione: clienti, collaboratori, talenti"**

NOME E COGNOME PARTECIPANTE

NOME E COGNOME PARTECIPANTE

La realizzazione del seminario è subordinata al raggiungimento di un numero minimo di iscritti. Con la compilazione del coupon autorizzo l'utilizzo dei dati indicati in base al Regolamento (UE) 2016/679 ai fini dell'attività associativa di Apindustria.