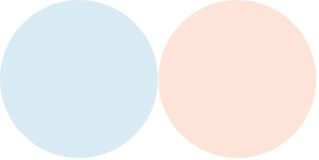


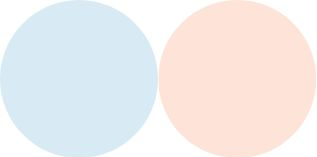
Personal marketing su LinkedIn

Two overlapping circles, one light blue and one light orange, are located in the top-left corner of the slide.

Parte 1

Evolvi la tua presenza su LinkedIn

- Qual è la tua visibilità su LinkedIn
- Definire il tuo posizionamento con le parole chiave
- Trasforma il tuo profilo in una landing page
- Ottimizzazione del profilo (tutte le sezioni)
- Come funzionano e come sviluppare le reti su LinkedIn
- Le ricerche avanzate per trovare le persone giuste

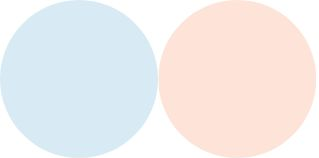
Two overlapping circles, one light blue and one light orange, are positioned in the top-left corner of the slide.

Parte 2

Comunica, conversa e crea relazioni

- Funzionamento dell'algoritmo di LinkedIn
- Interazione efficace con i post del network
- Come creare un piano dei contenuti efficace per il proprio pubblico
- Best practice per la pubblicazione di post efficaci
- Analizzare i numeri e correggere gli errori

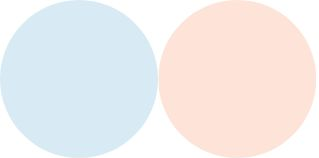
Orienta il tuo GPS



Obiettivo

- Perché vuoi sviluppare il tuo personal marketing su LinkedIn?
 - Livello 1: obiettivo di beneficio (determinato dalla performance)
 - Livello 2: obiettivo di performance (risultato delle azioni)
 - Livello 3: obiettivo di lavoro (azioni da compiere)

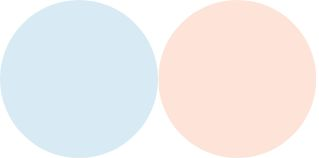
- **Esercizio:** definisci il tuo obiettivo di beneficio



Profilo ideale

- Che caratteristiche hanno le persone che possono aiutarti raggiungere per realizzare il tuo obiettivo?
- Considera queste caratteristiche
 - Dove si trovano
 - In che settore lavorano?
 - Che competenze hanno?
 - Che qualifiche ricoprono?
 - Quali altre caratteristiche hanno?

- **Esercizio:** definisci il tuo profilo ideale da raggiungere



**Tutte le scelte che faremo saranno orientate
dall'obiettivo e dal profilo ideale**