**Linked In per l'uso professionale (16 ore)**

MODULO 1 – LINKEDIN E LA VISIBILITÀ DEL PROFILO PERSONALE

Storia e numeri: panoramica sul ruolo di Linkedin

LinkedIn: qual è la differenza con gli altri social?

Dress code e tone of voice: come ci si presenta su LinkedIn

Identità, newtworking e conoscenza: cosa si può fare con LinkedIn

Il profilo LinkedIn e la sua centralità

MODULO 2 - COME ATTIVARE NETWORK STRATEGICI

Profilo LinkedIn: i passaggi

Il profilo LinkedIn: le componenti essenziali

Farsi trovare e distinguersi dalla concorrenza

Attivare il proprio network di collegamenti in modo strategico

Tips & Tricks: suggerimenti e attività pratiche

Pulse: la piattaforma di blogging di Linkedin

Pulse: molto più di un blog, come utilizzarlo per fare personal branding

Come strutturare un post

Cosa fare e cosa non fare con Pulse

MODULO 3 – I GRUPPI LINKEDIN: UNA RISORSA PER IL BUSINESS

Cosa sono e perché sono importanti?

Come scegliere i gruppi da monitorare: imparare a leggere le statistiche

L’attività di posting: le fasi per una strategia perfetta

Come scrivere e commentare nelle Community dei competitors

Le ricerche di lavoro

MODULO 4 - LE COMPANY PAGE

Come si colloca la pagina nel piano di comunicazione aziendale

Le pagine vetrina: struttura e funzioni

Company Page VS Profilo personale, qual è il legame?

Tecniche di posting avanzate: come tenere aggiornata la pagina aziendale

Employer branding con LinkedIn: come e perché farlo

Come mostrare, promuovere e creare awareness per i prodotti o servizi

LinkedIn e lead nurturing: strategie per aumentare il Data Base di contatti

Misurazione e Monitoraggio

LinkedIn Analytics: ROI e KPI delle attività su LinkedIn

Come misurare i progressi di un profilo e di una Company Page

Click, condivisioni e percentuale di engagement