

Corso

LINKEDIN PAGE MANAGEMENT



- A.** Presentazione del Corso Linkedin Page Management
- B.** Il Corso è INNOVATIVO – PRATICO - CONCRETO
- C.** Il Programma
- D.** Adriana Galgano, la relatrice del Corso
- E.** Milano: Durata / Data / Orario / Quota
- F.** Videoconferenza: Durata / Data / Orario / Quota
- G.** I nostri E-book
- H.** I nostri Libri
- I.** Perché Sceglierci
- L.** Training Experience Ottantaventi
- M.** Per partecipare

«Una pagina LinkedIn funge da portavoce della tua organizzazione su LinkedIn. Aiuta gli altri membri a saperne di più sulla tua azienda, scuola o università, sul tuo brand, sui tuoi prodotti e servizi e sulle tue opportunità di lavoro.»

Ecco gli **OBIETTIVI** della pagina descritta da LinkedIn stesso!

LinkedIn mette a disposizione della tua Azienda uno strumento importante e facile da creare e da utilizzare. Non è però scontato avere successo.

Per avere **RISULTATI** è indispensabile:

- avere conoscenze sulla '**FILOSOFIA**', il funzionamento e il rapporto tra i diversi strumenti LinkedIn;
- definire gli **OBIETTIVI**;
- coinvolgere le **RISORSE** dell'Azienda e definire gli ambiti e la dinamica del coinvolgimento;
- **PROMUOVERE** la pagina anche con i LinkedIn ads, le modalità di pubblicità su LinkedIn.

Il Corso LinkedIn Page Management ti fornisce strumenti pratici e concreti per fare tutto questo!

- INNOVATIVO

Dota i partecipanti delle CONOSCENZE e delle TECNICHE più avanzate per la generazione dei lead attraverso il social selling su LinkedIn.

- PRATICO

In aula utilizzi il tuo LinkedIn e metti in pratica subito tutti i suggerimenti e le tecniche presentate.

- FLESSIBILE

Puoi partecipare in aula tradizionale o in videoconferenza.

- COMPLETO

Si lavora in modo pratico e concreto su tutte le fasi rilevanti per la generazione dei lead. A completamento della formazione, i partecipanti ricevono l'e-book LinkedIn Lead Generation di Adriana Galgano, la relatrice del Corso.

- **LA PAGINA AZIENDALE**

Le funzionalità ed i limiti.

Il rapporto pagina/profilo.

La vetrina.

Come definirne gli obiettivi.

Casi di pagine di successo.

- **L'EFFICACIA MASSIMA**

Perché e come raggiungerla.

- **I FOLLOWER**

Definire il target.

Il badge e le parole chiave.

Azioni per aumentare i follower.

- **LA PAGINA AZIENDALE E I PROFILI DI COLORO CHE LAVORANO IN AZIENDA**

Come definirne il rapporto.

L'employee advocacy.

- **ACQUISIRE POPOLARITÀ**

Quali contenuti?

I suggerimenti di LinkedIn.

La definizione del piano.

La programmazione.

- **LINKEDIN ADS**

Le diverse tipologie di 'pubblicità'.

Perché e come utilizzarle.



È partner di **Ottantaventi Formazione** ed è su LinkedIn dal 2008. Oggi nella classifica del Social Selling Index di LinkedIn è nel primo 1% del suo settore e nel primo 1% della rete.

Il suo account su LinkedIn è:

www.linkedin.com/in/adrianagalvano

Lavora con passione a progetti di consulenza

e formazione per la **Customer Experience**, le **Vendite**, il **Management**.

Tra le aziende con le quali ha collaborato: Vodafone (Milano), Dhl (Milano), A2A (Milano), Luisa Spagnoli (Perugia), Forum Corporation (Boston), Allianz (Torino).

È autrice dell' e-book **LINKEDIN LEAD GENERATION**.

Quotidiani e riviste - come Repubblica, Il Sole 24ore, Millionaire hanno dedicato articoli alla sua attività. Scrive su Harvard Business Review, edizione italiana.



Sede: *In videoconferenza - Zoom*

Durata: *una giornata*

Date:

- 7 maggio 2020

- 4 giugno 2020

- 25 giugno 2020

Orario: *9.30/13.00 - 14.00/17.30*

Quota LANCIO: *€ 250,00 + Iva (22%)*

La QUOTA comprende:

- l'attestato di partecipazione
- il materiale didattico

Zoom è semplice e veloce da scaricare.

Per partecipare è sufficiente avere un computer con la webcam o un tablet o uno smartphone.



Sede: *Milano – Hotel Ibis Milano Centro*

Durata: *una giornata*

Data: *14 maggio 2020*

Orario: *9.30/13.00 - 14.00/17.30*

Quota: *€ 300,00 + Iva (22%)*

La QUOTA comprende:

- l'attestato di partecipazione
- il materiale didattico.

HOTEL IBIS MILANO CENTRO

Via Finocchiaro Aprile, 2 - Tel. 02 63151

ADRIANA GALGANO

LINKEDIN LEAD GENERATION



OTTANTAVENTI
E-BOOKS

LINKEDIN LEAD GENERATION

di Adriana Galgano

codice ISBN 978-88-902321-3-8

Prezzo di Eur 15,00

IN PREPARAZIONE:

LINKEDIN PAGE MANAGEMENT

Per conoscere le nostre metodologie, puoi leggere i nostri [libri](#) editi con grande successo dalla FrancoAngeli disponibili nelle principali librerie.



Lavoriamo con passione per offrire **FORMAZIONE INNOVATIVA** che migliori i risultati del **MANAGEMENT**, delle **VENDITE**, del **RETAIL** e della **CUSTOMER EXPERIENCE**.

Siamo convinti che chi insegna debba anche saper fare. Quindi siamo i primi sperimentatori delle nostre metodologie che aggiorniamo costantemente.



Ci entusiasma lavorare su progetti che prevedono la misurazione dei **RISULTATI**, sui quali abbiamo notevole esperienza.

Partecipare alla Formazione **Ottantaventi** significa essere certi di apprendere metodi **TESTATI** ed **EFFICACI**.

Crediamo che la formazione debba produrre **RISULTATI**. Per questo le nostre tecniche sono pratiche, concrete e immediatamente **APPLICABILI**.

Amiamo il **DINAMISMO**. Nelle nostre aule i partecipanti si allenano da subito in situazioni reali e relative alla loro attività. Apprendono più velocemente perché, una volta tornati al lavoro, risparmiano il tempo della traduzione in operativo di principi generali.

Il nostro **MOTTO** è "**CHI SI ANNOIA NON ASCOLTA E NON IMPARA**".

Per questo rendiamo **AVVINCENTE, DIVERTENTE ED EFFICACE** la partecipazione ai nostri corsi sia in aula che in videoconferenza con:

- la **PASSIONE** per la nostra missione;
- la **PROFESSIONALITÀ** dei nostri relatori;
- il **COINVOLGIMENTO** dei partecipanti;
- l'inserimento della **GAMIFICATION**, ovvero l' applicazione di dinamiche proprie del gioco alla formazione.



PRENOTA. È FACILE!

- Hai il filo diretto con la Segreteria Corsi:
chiama o invia un WhatsApp  al **351 9496284**.
- Prenota in qualsiasi momento: utilizza il **FORM**

Buon Corso!

>> Consulta [i termini e le condizioni](#) per la partecipazione.