

Promuovere la propria attività con LinkedIn

*Come si usa il LinkedIn per stringere nuove relazioni
e trovare nuovi potenziali clienti*



**Collegio degli Ingegneri
della Provincia di Venezia**

Luca Bozzato

LE Buone Pratiche di Networking

OBIETTIVO

Il corso è finalizzato a formare a un **uso di LinkedIn di livello intermedio** per promuovere la propria attività professionale e trovare nuovi potenziali client.

È necessario avere un profilo LinkedIn e una conoscenza sia pur minimale della piattaforma.

Al termine del corso verrà consegnato un **vademecum commerciale** con attività e modelli utili per la promozione e la ricerca clienti su LinkedIn.

PROGRAMMA

Durata: 4h

Perché promuovere la propria attività su LinkedIn

Quali elementi chiave comunicare nel profilo

Usare le sezioni Progetti e Pubblicazioni

Ottenere referenze dai propri clienti

Come e dove trovare potenziali clienti?

Metodo TAC: Trova, Agisci, Chiudi

Usare la Ricerca Avanzata

Fare leva sui contatti in comune

Cercare vs. farsi trovare

Modelli di approccio efficace

LUCA BOZZATO

Consulente e formatore specializzato su LinkedIn, sono il primo e l'unico italiano formato e certificato da ReallyConnect (ora Scredible), primo partner EMEA LinkedIn per la formazione.

Ho tenuto corsi, tra gli altri, già per il Collegio e l'Ordine degli Ingegneri di Venezia e Verona.