

LINKEDIN PER IL BUSINESS

Dal 20 marzo 2026 - dalle ore 9.00 alle ore 12.00

CORSO ON-LINE

Obiettivi:

Il corso ha l'obiettivo di fornire alle aziende strumenti pratici per utilizzare LinkedIn in modo strategico, migliorando presenza online, reputazione e capacità di costruire relazioni professionali. Attraverso esempi concreti e attività guidate, i partecipanti impareranno a ottimizzare profili e pagine aziendali, progettare contenuti efficaci e far crescere il proprio network.

Destinatari:

Il corso è rivolto a manager e figure di primo livello dell'azienda, con un ruolo attivo nei processi di performance review, talent review e gestione quotidiana dei team. Particolarmente utile per chi ricopre posizioni di coordinamento in contesti operativi o produttivi.

Contenuti:

Modulo 1 - Perché LinkedIn è fondamentale per le PMI

- Perché LinkedIn è lo strumento più efficace nel B2B
- Differenze tra profilo personale, pagina aziendale e Sales Navigator
- Social selling, employer branding e networking: una panoramica strategica
- Cosa aspettarsi (e cosa non aspettarsi) da LinkedIn

Modulo 2 - La Pagina Aziendale: visibilità e credibilità

- Come creare, completare e ottimizzare la pagina
- LinkedIn SEO: cosa legge l'algoritmo
- Le sezioni strategiche della pagina
- Involgimento dei dipendenti e social media policy
- Come analizzare i competitor
- Crescita di follower, engagement e visibilità

Modulo 3 - Strategia di contenuto per aziende

- Che cosa funziona davvero per le PMI
- Tipologie di contenuti: educativi, narrativi, tecnici, di backstage
- Leggibilità e user experience dei post
- Formati: post, PDF, articoli, video, newsletter
- Come costruire un piano editoriale semplice e replicabile

Modulo 4 - I profili di titolare, manager e dipendenti come asset aziendali

- Obiettivi, target e posizionamento
- Scrivere un'headline efficace
- Value proposition personale e aziendale
- Ottimizzazione delle sezioni chiave (About, Experience, Skills)
- Errori da evitare e buone pratiche
- Esempi di profili PMI efficaci

Modulo 5: Espandere il network su LinkedIn e ottimizzare la strategia con gli insight

- Costruire la tua strategia di networking su LinkedIn
- Espandere la rete di contatti LinkedIn per nuove opportunità professionali
- Definire le metriche per misurare la crescita su LinkedIn
- Analizzare le performance dei post su LinkedIn e replicare i risultati
- Applicare il framework 3R (Routine, Review, Reaction) per crescere in modo costante

Modulo 6 – Sales Navigator: ricerche, liste e funnel

- LinkedIn Free, Premium e Sales Navigator a confronto
- Ricerche avanzate e operatori booleani
- Creare, salvare e gestire liste di prospect
- Account Based Marketing per PMI
- Come costruire un funnel commerciale su LinkedIn

Docente:

UP S.R.L.

Sede:

Piattaforma CONFAPI BRESCIA

Calendario:

- 20 marzo 2026, orario 9.00-12.00
- 27 marzo 2026, orario 9.00-12.00

Costo:

Tariffa Socio Confapi Brescia	€170,00 + IVA(22%)
Tariffa Non socio Confapi Brescia	€220,00 + VA(22%)

Corso valido anche ai fini dell'assolvimento dell'obbligo formativo delle 24 ore previsto da CCNL METALMECCANICI

*Per ricevere la modulistica necessaria a completare la procedura d'iscrizione compilare e inviare la
"SCHEDA DI MANIFESTAZIONE DI INTERESSE" entro il 10/03 p.v.*

SCHEDA DI MANIFESTAZIONE DI INTERESSE

da compilare e inviare via email a formazione@confapibrescia.it

AZIENDA _____

NOME E COGNOME _____

Tel. _____ **Email** _____