

## 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
- Coinvolgimento 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 + IVA(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](mailto:formazione@confapibrescia.it)***AZIENDA** \_\_\_\_\_**NOME E COGNOME** \_\_\_\_\_**Tel.** \_\_\_\_\_ **Email** \_\_\_\_\_