



Max Furia

LinkedIn

per far decollare la tua azienda

CATALOGO CORSI

2019

linkedincontentstrategy.it



Max Furia

Mi presento

(rapidamente, promesso)

Ho fondato **LinkedIn Content Strategy** perchè ho realizzato che ancora in moltissimi non hanno realizzato come e quanto le piattaforme digitali di networking possano portare vantaggi a professionisti e aziende.

Mi occupo di strategie digitali e comunicazione dal 1996.

Questo lavoro mi porta, inevitabilmente a fare divulgazione ed "educazione digitale". Perchè oggi non basta saper fare qualcosa, bisogna anche saperlo trasferire, condividere e **portarlo a valore** attraverso tutti i canali che le piattaforme ci mettono a disposizione.

In poche parole, insegno ciò che per primo faccio da anni con me stesso, con le mie aziende e con i miei clienti: **come trarre il massimo vantaggio commerciale dalla rete e dagli ecosistemi digitali.**

Per fare questo non basta conoscere la teoria, devi essere necessariamente uno che lo fa tutti i giorni, che si "sporca le mani".

Devi conoscere le difficoltà in prima persona, devi avere numeri e casi di successo, devi avere una reputazione che ti accompagni o, meglio ancora, che ti preceda.

Lascio a voi che leggete valutare quale sia la mia.

Quelle che trovi nelle prossime pagine sono le proposte formative che nascono come inevitabile conseguenza di questo percorso professionale.

Mi trovi su:



Mi ascolti su:



Qualche referenza

Total-Photoshop.com, Adobe Systems, Canon Italia, Nikon Italia, Epson Italia, Wacom Europe, Car-glass Italia, Generali Italia, Mediofactoring, Micro-strategy, Vodafone Italia, Il Giorno, Corriere della Sera, Lindau, Federico Clapis, Matteo Salvo, Federica Panicucci, Alessandro Del Piero, Steve McCurry, Koh-i-Noor, Marina Militare Italiana [...]

LinkedIn StartUp!

Crea una presenza online che funziona



Oggi tutti noi veniamo “pesati” e valutati per la nostra presenza (o assenza) online.

Non basta avere un sito web o un profilo LinkedIn per attirare contatti e clienti, è necessario che la nostra presenza sia autorevole, credibile e faccia, in qualche modo la differenza rispetto alle migliaia, se non milioni di profili presenti su questo “professional network”.

Durante questo corso:

- Imparerai a costruire un profilo efficace e ben ottimizzato per valorizzare la tua esperienza e competenze.
- Capirai come avere una foto profilo perfetta (e cosa non devi fare).
- Costruiremo un protocollo di procedure per imparare a pubblicare e condividere in modo efficace i nostri contenuti su LinkedIn, aumentando la tua visibilità e autorevolezza.
- Imparerai a costruire contenuti efficaci da pubblicare e condividere per costruire e mantenere una rete di contatti di qualità
- Impareremo a selezionare i contatti e le buone pratiche per garantirti una presenza online efficace
- Impareremo a riconoscere gli errori da evitare su LinkedIn
- Creeremo un protocollo per organizzare il tempo da dedicare a LinkedIn durante la settimana ed essere efficaci ed

efficienti

- Capirai la differenza tra pagina aziendale, pagine vetrina e profilo.
- Comprenderai la differenza tra profilo gratuito e premium e quale scegliere.

Destinatari

Professionisti, imprenditori e addetti commerciali.

In generale tutti coloro che sono interessati a sviluppare una presenza attiva ed efficace su LinkedIn.

Ideale per gruppi di lavoro.

Pre requisiti

Essere iscritti a LinkedIn.

Conoscenza quotidiana del web, posta elettronica e motori di ricerca.

Modalità di erogazione

Aula frontale.

Il corso ha una formula teorico ed esperienziale insieme.

Vengono realizzate esercitazioni pratiche, sia individuali che di gruppo.

Durata

1 giornata



LinkedIn Social Selling!

Fai decollare le tue vendite



Vendere al tempo di internet sembra essere una sfida che hanno compreso in pochi.

I vecchi metodi delle **telefonate a freddo, dei messaggi spam e del marketing automatico a tutti i costi** sono riusciti a sfinire i clienti e a **creare una pessima reputazione a chi vende.**

Questo programma è pensato per mettere d'accordo marketing e vendite.

Durante questo corso:

- Imparerai i pilastri fondamentali del Social Selling per aumentare le vendite ed espandere la tua rete di contatti
- A creare l'identikit perfetto del tuo cliente ideale
- Pianificare e realizzare campagne di acquisizione clienti basate su dati reali
- A capire Sales Navigator per creare connessioni con i contatti che contano
- A seguire i tuoi lead e a creare un sistema di interazioni efficace e di valore
- A costruire relazioni forti basate sulla fiducia
- A capire il ruolo dell'advertising per la lead generation
- A misurare i risultati delle tue azioni

Destinatari

Professionisti, imprenditori e addetti commerciali.

In generale tutti coloro che sono interessati a sviluppare una rete di clienti e contatti di valore su LinkedIn.

Ideale per gruppi di lavoro.

Pre requisiti

Essere iscritti a LinkedIn.

Conoscenza dei meccanismi di base di LinkedIn di cui al corso di 1° livello.

Modalità di erogazione

Aula frontale.

Il corso ha una formula teorico ed esperienziale insieme.

Vengono realizzate esercitazioni pratiche, sia individuali che di gruppo.

Esclusioni

Non sono inclusi gli abbonamenti ai servizi premium di LinkedIn e di Sales Navigator

Durata

1 giornata



LinkedIn4Team!

L'unione fa la forza



Se si vuole un'azienda forte bisogna avere una squadra forte.

Non solo in ufficio, ma anche online. Perchè, come diceva il vecchio detto: "se vuoi andare veloce corri da solo, se vuoi andare lontano corri in squadra".

Ma esattamente come nello sport, **senza allenamento non si arriva al traguardo e, soprattutto, si rischia di farsi male. Il che, sul lavoro, significa perdere tempo, soldi e bruciare opportunità.**

Durante questa giornata di lavoro insieme progetteremo la strategia di lavoro per **rendere la tua squadra forte anche su LinkedIn**, in modo tale da amplificare e migliorare le performance di tutti.

Gli obiettivi sono quelli di sempre: migliorare la reputazione aziendale, fare lead generation e generare nuova clientela.

Durante questo corso:

- Costruiremo la strategia per far funzionare la squadra su LinkedIn
- Faremo la mappatura degli obiettivi specifici per l'azienda e il team
- Creeremo un protocollo organizzativo per gestire il tempo da dedicare a LinkedIn in modo efficace ed efficiente.
- Assegneremo i compiti a tutta la squadra
- Costruiremo un programma di lavoro su misura della tua azienda e del tuo team

- Creeremo un vero e proprio calendario di attività per il social selling e la reputazione aziendale
- Acquisiremo le metodiche di lavoro del social selling e impareremo a sfruttare le potenzialità di Sales Navigator per fare Lead Generation

Destinatari

Gruppi di lavoro, reti vendita e team aziendali. Indicato anche per organizzazioni no profit.

Pre requisiti

Essere iscritti a LinkedIn.

Conoscenza dei meccanismi di base di LinkedIn di cui al corso di 1° livello.

Modalità di erogazione

Aula frontale.

Il corso ha una formula teorico ed esperienziale insieme.

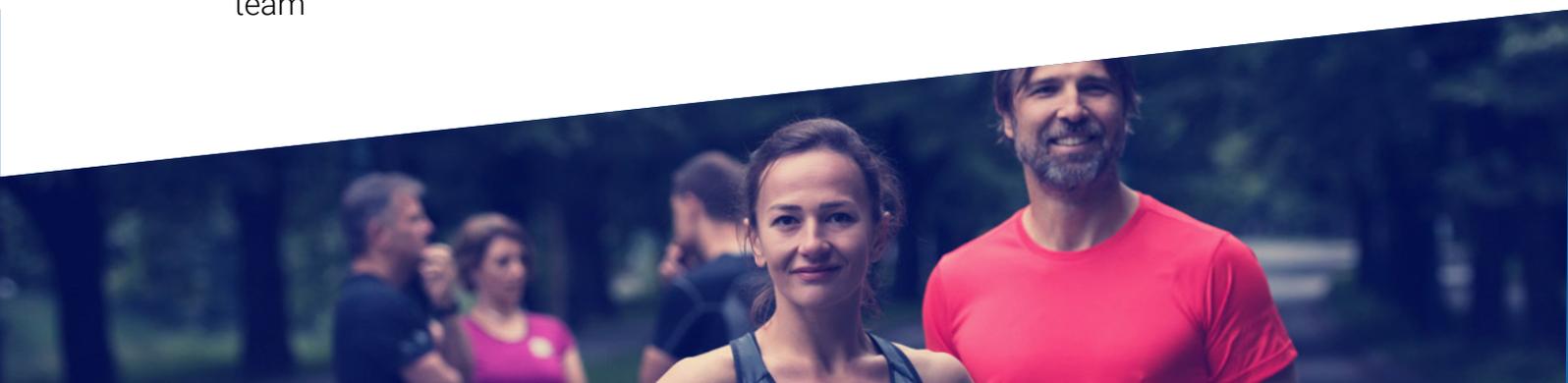
Vengono realizzate esercitazioni pratiche, sia individuali che di gruppo.

Esclusioni

Sono esclusi gli abbonamenti ai servizi premium di LinkedIn e di Sales Navigator

Durata

1 giornata



linkedincontentstrategy.it

