

LinkedIn como ferramenta comercial

Módulo I – CREDIBILIDADE Criar e Gerir a Sua Marca Profissional!

Como irá cada participante beneficiar desta formação?

- Ficará a saber como criar e gerir um perfil profissional no LinkedIn;
- Ficará apto a otimizar o seu perfil LinkedIn;
- Saberá gerir a sua marca pessoal em crescendo com a sua progressão profissional;
- Conhecerá diversas funcionalidades que permitem alavancar o potencial da sua conta LinkedIn como ferramenta comercial.

FORMAÇÃO PRESENCIAL, 6 Horas de duração, com partilha prévia de conteúdos para melhor análise dos estudos de caso a utilizar durante a sessão. São fornecidos guiões e *checklists* para aplicação das melhores práticas na gestão da marca profissional *on-line*.

CONTEÚDOS

Desafio: O processo de decisão de compra mudou;

O meu **perfil LinkedIn** focado na minha **audiência**;

Melhores práticas na criação e **optimização** de um perfil **profissional** de sucesso;

Funcionalidades LinkedIn:

Pesquisas **avançadas**;

Contactar **outros membros** LinkedIn;

SSI – O conceito **Social Selling Index**

Conhecer o meu **SSI**;

Gestão da **Privacidade** & Definições no LinkedIn

DATA: 24 Novembro 2015

HORÁRIO: 9:30-17:00

INVESTIMENTO: 190,00€

Módulo II – SUCESSO Gerar Oportunidades de Negócio!

Como irá cada participante beneficiar desta formação?

- Utilizar estratégias para alargar a esfera de influência e melhorar o desempenho de networking;
- Saber como poderá fechar negócio mais rapidamente, apoiando o comprador no seu processo de decisão;
- Conhecer e utilizar funcionalidades avançadas para alavancar a sua capacidade de geração de leads através do LinkedIn.

FORMAÇÃO PRESENCIAL baseada em análise de casos concretos com transposição para as necessidades dos participantes em sala. No final é fornecido guião para aplicação posterior das dicas e técnicas partilhadas em sala. **6 Horas de duração**.

CONTEÚDOS

Encontrar, mapear e conectar-se com o seu **buyer persona**;

Funcionalidades LinkedIn: Pesquisas orientadas ao seu mercado; Estratégias para contactar e seguir a actividade das empresas e membros do LinkedIn;

Grupos LinkedIn: Porquê aderir; As **escolhas acertadas**; O potencial dos grupos no alargamento da sua rede e da estratégia de networking;

Boas práticas no contacto e na escrita de mensagens que aumentam a taxa de resposta;

Influenciar o **processo de decisão** do comprador para **acelerar o fecho** do negócio:

Encontrar **conteúdo relevante** para o seu Comprador;

Partilhar conteúdo relevante com a sua **audiência**;

Potenciar a sua **Esfera de Influência** para gerar mais oportunidades de negócio;

SSI – O conceito Social Selling Index - Factores de **melhoria!**

DATA: 20 Janeiro 2015

HORÁRIO: 9:30-17:00

INVESTIMENTO: 290,00€

Formador - Carlos Venâncio Consultor de Marketing Digital da WSI – "We Simplify the Internet" com a missão de ajudar gestores e empresas em **Lead Generation, Branding & Online Credibility**. <https://pt.linkedin.com/in/cvenancio>

Parceria - "LinkedIn como ferramenta comercial" é uma parceria enquadrada no objectivo de fornecer aos nossos clientes Soluções em Formação diversificadas e que acrescentem valor.

DESCONTO 100,00€
Inscrição nos dois módulos!

QUERO INSCREVER-ME!

Visite a página de informação



Informações adicionais: Local de realização: AIP - Praça das Industrias 1300-307 Lisboa. Inscrições e mais informações nos contactos indicados. As datas propostas pressupõem um número mínimo de participantes com inscrições pagas. Aos valores acresce o IVA.