

LinkedIn per le professioni tecniche e scientifiche

Corso di aggiornamento professionale

8 CFP per ingegneri

Martedì 26 maggio, ore 8.30-13.00 e Giovedì 4 giugno, ore 14.00-18.00

PRESENTAZIONE

Perché e come un professionista – ingegnere, chimico, medico, fisico, biologo, giornalista, commercialista, avvocato, consulente, solo per citare alcune categorie e Ordini professionali - dovrebbe investire su LinkedIn. Le risposte sono concrete e attuali.

PERCHE'

- Il mondo sta subendo un processo di progressiva digitalizzazione e la comunicazione – anche quella dei settori più tradizionali - si sta spostando sui canali digitali.
- La prima vetrina di ogni professionista, azienda ed ente (prima ancora del proprio sito web) è LinkedIn; questo per due motivi: raggruppa in un'unica directory mondiale le imprese e gli esperti di tutte le categorie ed è costantemente aggiornato dagli stessi utenti (dati in tempo reale).
- Con le relazioni digitali è possibile, inoltre, acquisire nuovi clienti e sviluppare ulteriori opportunità di business inimmaginabili seguendo modalità e canali tradizionali.

COME

- Creando il proprio Professional Brand, puntando su contenuti che evidenziano al tempo stesso competenze, professionalità, culture, stile ed approccio mediante il metodo Canvas;
- Definendo gli obiettivi secondo il modello SMART (Simple, Measurable, Achievable, Realistic, Timely Connected);
- Identificando il proprio target ideale (Personas);
- Definendo la propria Content Strategy in funzione del target e degli obiettivi;
- Creando un Piano Editoriale Digitale;
- Distinguendosi grazie alla descrizione del proprio profilo in modo specifico e riconoscibile;
- Monitorando i dati per migliorare costantemente le performance.

I vantaggi immediati per ogni partecipante sono riconducibili a questi tre pillar del corso, ovvero:

EMERSIONE: farsi conoscere e riconoscere dal proprio target (potenziali clienti) e nell'ambito della community professionale di riferimento, evidenziando i punti di eccellenza (certificazioni, competenze ed esperienze) che rendono un professionista unico e distinguibile;

NETWORKING: allargamento della cerchia delle conoscenze legate o correlate agli ambiti di interesse professionale, con il progressivo approfondimento del livello di conoscenza e apprezzamento;

BUSINESS: creazione di nuovi rapporti di collaborazione, partenariato, clientela.

CONTENUTI

- Le potenzialità di LinkedIn per i professionisti
- Personal Branding
- Target e Buyer Personas
- Business Networking
- Lead Generation
- Le Community professionali e i Gruppi di LinkedIn
- Relationship Management

- Content Strategy
- Content Creation
- PED: Piano Editoriale Digitale
- Definizione dei KPI e monitoraggio dati
- Conclusioni

DOCENZA

Laura Colombo, CEO di ETASS; LinkedIn official partner.

INFORMAZIONE GENERALI

Modalità di svolgimento

Il corso viene svolto in streaming. Solo alle persone regolarmente iscritte viene comunicato il link per il collegamento.

Date e orari di svolgimento

Il corso si svolge in due fasi di 4 ore ciascuna:

- martedì 26 maggio, ore 8.30-13.00
- giovedì 4 giugno, ore 14.00-18.00

Quote di partecipazione

- € 250,00 + Iva 22% per le iscrizioni perfezionate entro il 20 maggio 2020
- € 280,00 + Iva 22% per iscrizioni saldate dopo il 20 maggio 2020
- € 150,00 + Iva 22% per studenti o neolaureati (1 anno dalla data di laurea).

Il pagamento della quota può essere effettuato tramite bonifico presso Monte dei Paschi di Siena
IBAN IT34E0103001661000001002337

Modalità di iscrizione

Le iscrizioni devono essere effettuate mediante la compilazione (on line) della [scheda di registrazione](#) disponibile sul sito Fast (www.fast.mi.it).

Rinunce

In caso di eventuali rinunce non pervenute per iscritto entro 5 giorni dall'inizio dell'evento, viene addebitata e/o trattenuta l'intera quota di partecipazione. La Fast si riserva la facoltà di annullare l'iniziativa o di modificarne il programma, dandone tempestiva comunicazione agli iscritti.