

LinkedIn® MASTERCLASS

Opportunità e strategie per il business
per professionisti, manager, imprenditori
e non solo!

BRESCIA
Polo Innovativo
17/24/31 ottobre
14/21 novembre 2025

Due Oltrelacomunicazione & In Training
presentano

LinkedIn® MASTERCLASS

Opportunità e strategie per il business

Destinatari

Professionisti, manager, imprenditori, recruiter, laureandi e laureati, amministratori delegati e dirigenti, figure commerciali, responsabili marketing, responsabili risorse umane.

Obiettivi

- Diventare esperti nell'utilizzo della piattaforma di networking professionale più importante.
- Saper utilizzare in modo approfondito la piattaforma, tutte le sue funzionalità e costruirsi un'immagine autorevole e credibile verso il pubblico di riferimento.

Organizzazione

- Durata: 40 ore totali, suddivise in 5 giornate da 8 ore.
- Calendario 2025: venerdì 16 maggio, 23 maggio, 30 maggio, 13 giugno, 20 giugno.
- Location: Polo Innovativo, Brescia.
- Minimo partecipanti: 10 persone.

Formazione Continua

Il bando Formazione Continua Lombardia ha l'obiettivo di favorire lo sviluppo del capitale umano all'interno del territorio regionale, rispondendo alle esigenze formative specifiche di tutte le tipologie di impresa.

Permette ad ogni azienda di richiedere fino a 50.000€, assegnando un voucher di massimo 2.000€ per dipendente. La LinkedIn Masterclass è una delle iniziative proposte nel catalogo tramite l'ente formativo In Training.

La quota di partecipazione può essere infatti oggetto di un rimborso pari a:

- 100 % per liberi professionisti e ditte individuali.**
- 90 % per microimprese.**
- 70 % per piccole imprese.**
- 60 % per medie imprese.**
- 50 % per grandi imprese.**

L'attestato di competenze emesso sarà quindi una certificazione riconosciuta a livello europeo nel sistema EQF.

Argomenti trattati

- Avere e saper gestire un profilo professionale LinkedIn consente di accedere a molteplici opportunità, a seconda degli obiettivi che ci si pone.
 - Vuoi aumentare la tua credibilità?
 - Vuoi essere considerato l'esperto del tuo settore?
 - Vuoi contattare lead di qualità in target?
- Impara a usare questo potente strumento di networking.
- Come aumentare la visibilità del tuo brand su LinkedIn?
- Come strutturare un'efficace policy di employee advocacy? Come ottenere l'attenzione del tuo target con contenuti di valore? Impara a gestire la tua pagina ufficiale su questo canale e a costruire piani editoriali in linea con gli obiettivi di posizionamento.

- Dal funnel di marketing alla costruzione dei gruppi campagna, sino alla realizzazione degli annunci: un corso teorico-pratico per strutturare campagne sponsorizzate su LinkedIn in modo efficace e proficuo in base agli obiettivi di marketing.

PROGRAMMA DETTAGLIATO

GIORNO 1

- Reputazione e fama.
- L'autorevolezza di LinkedIn.
- Funzioni, impostazioni e caratteristiche tecniche della piattaforma.
- LinkedIn Premium per profili e per pagine.
- Le regole fondamentali di LinkedIn.
- Il Metodo LinkedIn Karma.
- Dalla creazione del profilo alla sua ottimizzazione.
- Pagine aziendali LinkedIn: caratteristiche tecniche, ottimizzazione pagina, analisi dati.

GIORNO 2

- La leadership di pensiero.
- Autenticità, credibilità e autorevolezza.
- Trova la tua voce, online e offline.
- Soft skills al servizio della content strategy.
- Content strategy per profili e pagine.
- Post, articoli, eventi per piani editoriali efficaci.
- Dal live alla pianificazione.
- Il copywriting efficace: il contenuto di valore.

GIORNO 3

- Social storytelling: fonti di ispirazione.
- Intelligenza artificiale.
- Creazione del piano editoriale.
- L'impatto del visual.
- Trova la tua voce... in video.

GIORNO 4

- Sales Navigator: CRM interno e database.
- Social selling: il potere del networking.
- Comunicazione scritta efficace per la vendita.
- Campioni della vendita... su LinkedIn.
- LinkedIn Campaign Manager.
- Il funnel di LinkedIn.
- L'account pubblicitario.
- Creazione di annunci sponsorizzati.
- Creazione delle audience.
- Monitoraggio dei dati.

GIORNO 5

- Casi studio e testimonianze di imprenditori.
- Recap argomenti trattati.
- Domande e risposte.
- Verifica delle competenze acquisite.

Per saperne di più,
puoi contattare i seguenti riferimenti:

In Training:
info@in-training.it | 030 5788106

Due Oltrelacomunicazione:
info@duecomunicazione.it | 030 2319228