



/ Dla kogo?

- Szkolenie zamknięte. Polecane dla grup 5-15 osób. Termin ustalany jest z indywidualnie z Klientem. Zaletą szkolenia jest jego dopasowanie do potrzeb konkretnego zespołu, branży i celów biznesowych organizacji. Najczęściej pracujemy z działami sprzedaży i marketingu oraz rekrutacji i Employer Brandingu.
- Szkolenie zamknięte. Polecane dla grup 5-15 osób. Termin ustalany jest z indywidualnie z Klientem. Zaletą szkolenia jest jego dopasowanie do potrzeb konkretnego zespołu, branży i celów biznesowych organizacji. Najczęściej pracujemy z działami sprzedaży i marketingu oraz rekrutacji i Employer Brandingu.

/ Lokalizacja:

- Poznań lub online
- Jeśli chcesz, by szkolenie odbyło się w Twoim mieście lub w Twojej siedzibie, skontaktuj się z nami. Zobaczmy, co da się zrobić 😊

Zaletą szkoleń zamkniętych jest możliwość personalizacji treści szkolenia. Poniżej przedstawiamy przykładowe zagadnienia, które mogą zostać poruszone na spotkaniu. Jednak przed szkoleniem możesz wybrać poszczególne punkty, a inne pominąć lub dodać interesujące Twój zespół aspekty. Każde szkolenie jest dostosowywane do potrzeb branży - analizujemy działania konkurencji na rynku i wyszukujemy ciekawe przykłady z Twojego środowiska.

LinkedIn w pigułce



1. Co wyróżnia LinkedIn spośród innych serwisów Social Media?
2. Kto korzysta z LinkedIn - charakterystyka użytkowników.
3. Więcej niż szukanie pracy - dlaczego potrzebujesz LinkedIna?
4. Profil firmowy czy osobisty? Podobieństwa, różnice i zastosowanie.
5. Działanie algorytmu LinkedIn - jak dać się znaleźć?

Profil osobisty



1. Kluczowe elementy skutecznego profilu LinkedIn.
2. Social Selling Index.
3. LinkedIn SEO.
4. Jak uzupełnić swój profil LinkedIn krok po kroku.
5. Jak ulepszyć swój nagłówek i podsumowanie.
6. Jak pozyskiwać rekomendacje i referencje.
7. Czy potrzebujesz trybu autora?

Budowanie sieci kontaktów



1. Po co ci sieć na LinkedInie?
2. Jak wyszukiwać wartościowe kontakty - wyszukiwarka LinkedIn i narzędzia zewnętrzne.
3. Jak nawiązywać połączenia na LinkedIn.
4. Do's and don't's - kiedy i jak wysyłać zaproszenia do połączenia.

Tworzenie treści



1. Skąd czerpać pomysły na treści?
2. Anatomia skutecznego postu i artykułu na LinkedIn.
3. Czy warto mieć własny newsletter?
4. Narzędzia wspierające tworzenie treści.

Social selling



1. Czy LinkedIn sprzedaje?
2. Komunikacja sprzedażowa marek i osób.
3. Prospecting.
4. Nawiązywanie i utrzymywanie relacji z potencjalnymi klientami.
5. Czy potrzebujesz LinkedIn Premium?
6. Cechy skutecznego sprzedawcy na LinkedInie.

Profil firmowy



1. Zastosowanie LinkedIna w komunikacji marki - jakie cele możesz osiągnąć?
2. Company Page - tworzenie i optymalizacja strony firmowej.
3. Tworzenie skutecznych treści na stronie firmowej LinkedIn.
4. Taktyki pozyskania odbiorców i budowania zaangażowania.
5. Podstawy Employee Advocacy.