

Program szkolenia

Budowanie marki osobistej i sprzedaż na LinkedIn

<https://bloomvise.pl/consulting/training/budowanie-marki-osobistej-i-sprzedaz-na-linkedin>

Poniższy zakres stanowi bazę, którą możemy dopasować do specyfiki Twojej marki, zespołu i modelu pracy z klientem.

Moduł 1. Podstawy LinkedIn

- 1.1 Wprowadzenie do platformy.
- 1.2 Kogo z grupy docelowej możesz znaleźć na platformie?
- 1.3 Savoir-vivre na LinkedIn.
- 1.4 Profil osobisty & firmowy - koegzystencja.

Moduł 2. Budowa profilu osobistego

- 2.1 Budowa i rozwój profilu osobistego, konfiguracja.
- 2.2 Skuteczna komunikacja na LinkedIn na profilu osobowym i publikacja treści.
- 2.3 Social Selling Workflow na LinkedIn.

Moduł 3. Profil firmowy

- 3.1 Profesjonalny profil firmowy – Company Page.
- 3.2 Jak profil firmowy może wspierać pracowników, a pracownicy profil firmowy? (Employee Advocacy).
- 3.3 Dobre praktyki w komunikacji na Company Page.
- 3.4 Integracja LinkedIn z CRM.

Moduł 4. Koncept komunikacji

[4.1](#) Jak działa algorytm treści na LinkedIn?

[4.2](#) Jakie są rodzaje treści? Kiedy i jak publikować?

[4.3](#) Jak wywołać reakcję?

Moduł 5. Praktyka - na przykładzie wybranych profili

[5.1](#) Profil osobowy & Company Page.

[5.2](#) LinkedIn Premium & Podstawowy.

[5.3](#) Jakie dodatkowe dane oferuje Sales Navigator?

[5.4](#) Możliwości Sales Navigator.

[5.5](#) Strategia wykorzystania Sales Navigator.

Moduł 6. Analiza działań/Statystyki na LinkedIn

[6.1](#) Statystyki profilu osobowego.

[6.2](#) Statystyki Company Page.

[6.3](#) Jak strategicznie wykorzystać dane analityczne LinkedIn?

Moduł 7. Podsumowanie i sesja Q&A