

# LINKEDIN FOR BUSINESS

Como criar uma estratégia de Marketing B2B no LinkedIn.



**DURAÇÃO:** 1 dia (8 horas)

## OBJETIVOS:

Este curso tem como objetivo dotar os formandos de conhecimentos e competências para a utilização eficaz do LinkedIn, enquanto parte integrante de um plano de marketing, num espectro pessoal e/ou empresarial.

No final da formação de LinkedIn for Business, o formando deverá ser capaz de formular e implementar estratégias e ações de comunicação, promoção e prospeção comercial no LinkedIn de uma forma completamente autónoma.

## DESTINATÁRIOS:

- Empreendedores ou Profissionais Independentes;
- Pessoas ou empresas no ativo que pretendam procurar novas oportunidades de negócio.

## CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

### Fundamentais | LinkedIn for Business

- Caracterização do perfil de utilizadores;
- Aplicações empresariais do LinkedIn: Recrutamento, Vendas e Marketing;
- Princípios gerais de uma estratégia B2B no LinkedIn;
- A Empresa versus os Profissionais no LinkedIn.

### Tipologias e Perfis

- O Perfil Pessoal no LinkedIn ao serviço da Empresa;
- Criação e Otimização do perfil pessoal;
- Promoção da visibilidade do perfil pessoal;
- Gestão da rede de contactos;
- Dinamização da presença: conteúdos e grupos.

### Páginas Empresariais e Anunciantes

- Páginas Empresariais no LinkedIn;
- Páginas Empresariais: da criação à otimização;
- Publicidade no LinkedIn;
- Métricas e Indicadores de Desempenho.

## FORMADORA: ANDREIA ALMEIDA

Andreia Almeida é Diretora Executiva da We Love Social. O seu percurso académico passou pela Licenciatura em Relações Públicas no Instituto Superior da Maia, com especializações posteriores em Marketing Relacional e Técnicas de CRM, bem como diversas formações e certificações na área do Marketing Digital. É também consultora independente e formadora certificada desde 2008, tendo ajudado centenas de empresas e profissionais, dos mais variados setores, a alavancarem os seus negócios, o que lhe conferiu conhecimento e visão alargada para dinamização de técnicas inovadoras e eficazes, através das mais variadas plataformas digitais, e que aliam o melhor do online ao offline. Atualmente, acumula ainda funções como Mentora no Programa Ativar Portugal da Microsoft, Vice-Presidente da ARPP (Associação de Relações Públicas de Portugal), e é Consultora Digital de eleição para algumas das mais reputadas marcas do mercado português.