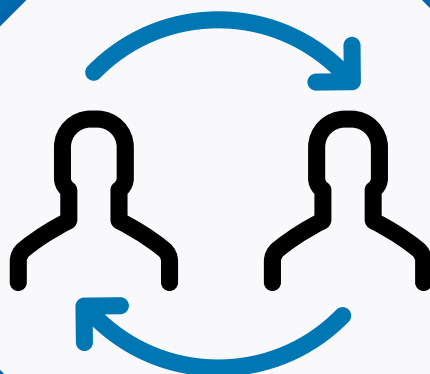


20 MARCA 2018
CENTRUM KONFERENCYJNE
GOLDEN FLOOR TOWER
BUDYNEK WARSAW TRADE TOWER

mmc  polska



SOCIAL SELLING I PERSONAL BRANDING,

CZYLI LINKEDIN & SLIDESHARE MARKETING
JAK TO ROBIĆ SKUTECZNIE?



Trener, konsultant i publicysta w zakresie szeroko pojętego e-marketingu. Od 2000 roku w branży internetowej. Swoje doświadczenie czerpała w agencjach interaktywnych i EB-owych. Aktualnie pracuje pod swoją własną marką. Jako właścicielka agencji szkoli z zakresu social media marketingu, social sellingu, real-time marketingu oraz personal branding, jak również zajmuje się opracowaniem i egzekucją strategii marketingowych. W jej portfolio szkoleniowym znajdują się między innymi takie podmioty, jak: TVN, Idea Hub czy ŁKS. Od 2015 roku prowadzi zajęcia na studiach podyplomowych na AGH i WSE. Aktywna prelegentka na wielu konferencjach branżowych: I love Marketing & Social media, E-biznes Festiwal, Czwartkowe Spotkania Social media itd.



Dagmara Pakulska



Główne zagadnienia:

- Narzędzia do budowania marki osobistej i firmowej na LinkedIn
- LinkedIn Pulse i Slideshare jako istotne elementy wzmocnienia wizerunku eksperta
- Potencjał marketingowy i sprzedażowy grup na LinkedIn
- Content marketing na LinkedIn – jak tworzyć treści, które angażują odbiorców
- Reklamy na LinkedIn – od ustawień po efekty



Grupa docelowa:

Do udziału w szkoleniu zapraszamy: Ekspertów i specjalistów ds. e-marketingu i marketingu odpowiedzialnych za politykę komunikacji online, pracowników działów marketingu, PR i project managerów poszukujących inspiracji, kierowników i dyrektorów nadzorujących komunikację marketingową i sprzedaż, jak również managerów korporacyjnych, handlowców i przedstawicieli działów HR.



Podczas szkolenia prześlemy wskazówki i odpowiedzi na pytania:

- Jakie działania są efektywne na LinkedIn i Slideshare?
- Czym jest Showcase Page i dlaczego może ułatwić promocję wieloproduktowego biznesu?
- Jak weryfikować skuteczność swoich działań na LinkedIn?
- Na które funkcje LinkedIn należy zwrócić szczególną uwagę, by budować wizerunek eksperta i sprzedawać?
- Dlaczego reklamy na LinkedIn są najciekawszą formą promocji, szczególnie w branży b2b?

8:30 Rejestracja i poranna kawa

9:00 Kilka słów wstępu o LinkedIn

- Historia, którą powinien znać każdy użytkownik serwisu
- Miejsce LinkedIna w świecie social media
- Jak korzystać z podstawowych pojęć i statystyk – specyfikacja serwisu
- Dla kogo LinkedIn – czyli grupy docelowe

10:00 Przerwa kawowa

10:15 Personal branding na LinkedIn – budowanie marki osobistej od podstaw

- Po co budujemy markę osobistą – cele, zalety i korzyści
- Co to znaczy personal branding – jak odróżnić laika od profesjonalnego użytkownika?
- Krok po kroku do własnej marki. Jak to zrobić od początku do końca – opracowanie strategii
- Networking na LinkedIn
- Case studies

11:30 W grupie różniej – czyli dlaczego nie warto być osobną jednostką na LinkedIn

- Korzystanie z dobrodziejstw grup – jak dołączyć i jak dobierać odpowiednie grupy?
- Wady i zalety bycia administratorem grupy
- Zasady – pisane i niepisane - jak za nimi nadążać?
- Networking za pośrednictwem grup na LinkedIn

13:00 Przerwa na lunch

14:00 Profil firmowy, czyli nie samą marką osobistą człowiek żyje

- Dlaczego nie wystarczy tylko profil osobisty, korzyści z korzystania z konta firmowego
- Company Profile na LinkedIn krok po kroku
- Showcase Page – czyli dodatkowe funkcjonalności, które sprawią, że staniesz się profesjonalny i zorganizowany
- Wszystko zrobione, więc jak zbadać czy działa? – mierzenie efektywności działań na LinkedIn
- Case studies

14:30 Profil firmowy na Slideshare

- Geneza Slideshare
- Cele i strategia budowania profilu firmowego na Slideshare
- Potencjał biznesowy Slideshare
- Case studies

15:00 Content marketing na LinkedIn

- Tworzenie treści, które będą efektywnie docierać do grupy docelowej
- LinkedIn Pulse – specyfika i możliwości wykorzystania
- Case studies

15:30 Reklama na LinkedIn

- Najbardziej efektywne sposoby wykorzystania LinkedIn
- Formaty reklamowe na LinkedIn
- Optymalizacja reklam na LinkedIn
- Case studies

16:00 Zakończenie szkolenia i wręczenie certyfikatów uczestnikom

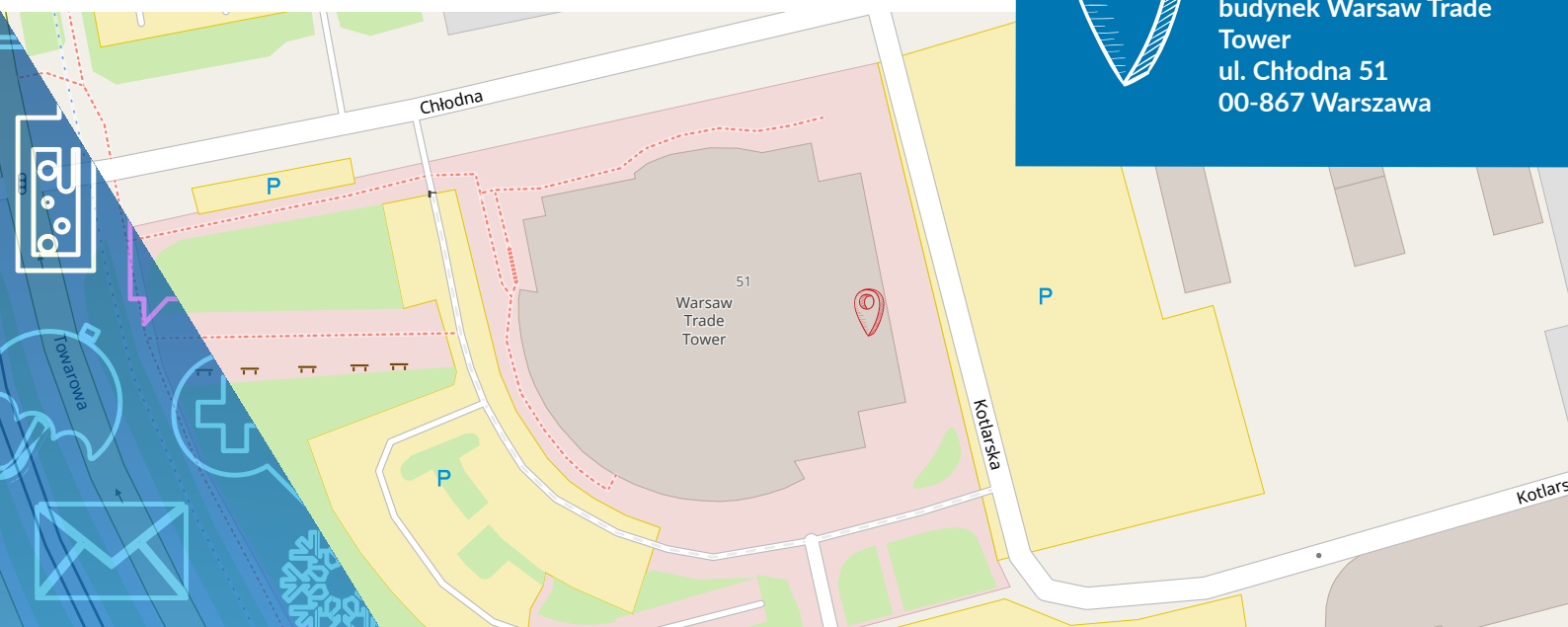
KONTAKT W KWESTIACH MERYTORYCZNYCH

NATALIA PIASECKA

Trainings Organization Specialist
Trainings Department
T: +48 22 379 29 40
e-mail: n.piasecka@mmcpolska.pl



ADRES SZKOLENIA:
Centrum Konferencyjne
Golden Floor Tower
budynek Warsaw Trade
Tower
ul. Chłodna 51
00-867 Warszawa



MMC Szkolenia to marka wchodząca w skład Grupy MMC Polska, która została powołana aby w specjalistyczny sposób zadbać o podniesienie kwalifikacji personalnych i umiejętności osobistych członków zespołów, tak aby zdobyta wiedza przełożyła się na wzrost efektywności jednostki w firmie oraz wzrost pozycji organizacji w mikrootoczeniu. Oferta skierowana jest do firm, które podnoszą rozwój kadry pracowniczej i mają świadomość, że to ludzie tworzą firmę i poprawa ich umiejętności przynosi się na pozytywne efekty całej organizacji. Na ofertę składają się pojedyncze szkolenia ukierunkowane na rozwój umiejętności miękkich, jak i również kompleksowe pakiety szkoleń, w których Uczestnik przechodzi przez cały proces kształcenia, zaczynając od budowania samoświadomości, a skończywszy na rozwoju umiejętności zawodowych związanych z poprawą kompetencji zarządzania zespołem.

PATRON MEDIALNY