

ÁREA DE FORMAÇÃO: REDES SOCIAIS

LINKEDIN PARA EMPRESAS

DATA	HORÁRIO	DURAÇÃO	LOCAL
22/07/2024	9h/13h	8 horas	Online
23/07/2024	9h/13h		

OBJETIVO GERAL:

Compreender o LinkedIn enquanto ferramenta de marketing, comunicação e vendas.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- ✓ Reconhecer Tipos de Perfis no LinkedIn;
 - ✓ Compreender configurações essenciais na presença corporativa;
 - ✓ Identificar diferentes tipologias de anúncios na plataforma;
 - ✓ Ativar Campanhas de Publicidade no gestor de campanhas do LinkedIn;
 - ✓ Compreender indicadores de desempenho em campanhas de publicidade;
 - ✓ Identificar estratégias para potencializar maior número de seguidores na rede.
-

CONTEÚDOS:

Tema	Carga horária	Conteúdos
LinkedIn 101: análise genérica da rede profissional	30 m	<ul style="list-style-type: none"> ➤ LinkedIn no Universo das redes sociais; ➤ Análise global e local de empresas e profissionais na rede; ➤ Principais objetivos e propósitos de utilização.
Páginas de LinkedIn	1h	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Configurações essenciais de página corporativa; ➤ Funcionalidades e definições das páginas; ➤ Outros tipos de presença: Grupos / páginas Universitárias; ➤ Principais problemas na criação da página (mudança de nome, consolidação de páginas, etc.)
Estratégia de Conteúdo	1h	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Como elaborar um plano de conteúdos de acordo com os objetivos da empresa; ➤ Tipos de conteúdos; ➤ Ferramentas úteis para Calendarização de Publicações.
Publicidade	2h30	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Tipos de anúncios e como criar campanhas eficazes: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Text Ads; ✓ Conteúdo patrocinado; ✓ Display ads; ✓ Vídeo Ads; ✓ InMail Patrocinado ✓ Formulários de Geração de Leads; ➤ Vantagens e desvantagens deste tipo de campanhas; ➤ Gestor de Campanhas do LinkedIn; ➤ Opções de segmentação de audiência; ➤ Criação de Audiências; ➤ Insight tags e outras funcionalidades; ➤ Como planejar uma campanha.

<p>Estratégias para Aumentar Base de Seguidores</p>	<p>2h</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Criação de Programa de Embaixadores Digital da Marca / Empresa no LinkedIn ➤ Perfis Profissionais de LinkedIn ➤ Dicas para criar perfis de colaboradores com maior visibilidade ➤ Campanhas de ativação para mobilizar maior participação de colaboradores na rede. ➤ Contributos para a criação de Manual de Boas práticas para Colaboradores. ➤ Funcionalidades e ferramentas de suporte ➤ Opções Premium ➤ Diferentes perfis premium e suas vantagens ➤ Análise de quando vale a pena investir num desses perfis ➤ Sales Navigator: de que se trata, vantagens e especificidades. ➤ Recruiter: de que se trata, vantagens e especificidades.
<p>Análise de resultados</p>	<p>1h</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Métricas da Página Corporativa ➤ Métricas de Anúncios ➤ Plataformas externas para medição de resultados.

PREÇO ASSOCIADO: 140€+IVA

PREÇO NÃO ASSOCIADO: 180€+IVA

FORMADOR: PEDRO CARAMEZ

É presentemente um dos poucos formadores e consultores dedicado quase em exclusivo à rede LinkedIn com clientes em Portugal e Brasil. Exerce também atividades formativas / consultoria com várias empresas nacionais. O seu nome tem estado associado à rede LinkedIn sendo um enorme entusiasta e participado em diversos eventos e palestras.

Escreveu 2 livros sobre o LinkedIn: "Como Rentabilizar a sua Presença Online" em 2009 e o "Como Ter Sucesso no LinkedIn" em 2013 e tem centenas de publicações nas principais revistas nacionais.

Atualmente, apresentar ainda atividade docente como professor em diversas Pós graduações de Marketing Digital - IPAM, ISVOUGA, IPL, IPVC, UMinho, Universidade de Aveiro, Universidade Lusófona (LISS).

Tem desenvolvido projetos com grandes empresas nacionais e internacionais: Sonae, GALP, Hilti, Mazars, APCER, BizDirect, Samsung, Bosch entre tantas outras empresas.

E com algumas das mais importantes associações nacionais: AEP, AIP, ANJE, ACP, CCIP, AEB, NERA, ACIC, ACIB, AERLIS, NERLEI.