



## COME PROMUOVERE LA NOSTRA PROFESSIONALITA' ATTRAVERSO IL DIGITALE

### OBIETTIVI

- Introdurre all'uso del digitale come strumento di lavoro
- Formare al digitale come opportunità di maggiore efficienza nel reperimento di informazioni e gestione e condivisione delle stesse
- Differenziare i social media e individuare le loro specificità nel creare e mantenere la relazione con il cliente nell'alveo del personal branding

### PROGRAMMA

#### 1° PARTE

##### VALORIZZARE LE NOSTRE COMPETENZE PER AFFRONTARE IL DIGITALE

- Cambiamento del panorama media: come sta cambiando la fruizione dei mezzi a seguito della diffusione della Rete e del Mobile.
- Gli strumenti digitali al servizio della relazione con il cliente: **migliorare l'uso della nostra presenza su Internet e della nostra relazione con i clienti**. I social media per conoscere il nostro interlocutore.
- Gli strumenti digitali come opportunità di efficienza nel **reperimento di informazioni sul nostro cliente** e nella gestione e condivisione delle stesse: News Alert, gli rss, Google Docs, Slideshare, Twitter.
- Il **blog personale**. Come sfruttarlo al massimo per generare contatti professionali. La presenza sui motori di ricerca, l'utilizzo in chiave di generazione di *leads*.
- La pubblicità "a performance": **link sponsorizzati** e contestuali. L'e-mail marketing.

#### 2° PARTE

##### TRE KEYWORD PER IL 2015: "SOCIAL, LOCAL E MOBILE".

- Le tre parole chiave del 2015: "**Social, local e mobile**". Quali modelli sottendono e con quali numeri. Come avvalersene per la valorizzazione della propria professionalità.
- I social media. Quali sono, come e quando usarli. **Come interagire con un cliente attraverso un'attività "social"**. Approfondimento delle diverse **piattaforme** (Facebook, Twitter...)

- Monitorare e migliorare la nostra **reputazione online**. Il **personal branding**: casi di successo ed insuccesso.