

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

PRIMA 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.

SECONDA 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.

Per informazioni:

<http://www.key4biz.it/key4biz-academy>
academy@key4biz.it