



AldEkon účetnictví

U Hřbitova 432/9

Prostějov - Držovice, 79607

www.aldekon.cz



KOMBINOVANÝ WORKSHOP: LINKEDIN PRO BYZNYS

Program kurzu

Popis kurzu

LinkedIn je top nástrojem pro marketing a prodej, hlavně v B2B.

Naučte se používat jeho funkce, **nástroje** a algoritmy promyšleně a **strategicky**. Tak přeměníte LinkedIn v efektivní platformu budování značky a **v bohatý a dlouhodobý zdroj vašich nových zákazníků**.

Bez prémiových účtů a placené reklamy.

Pro koho je tento workshop?

Pro podnikatele, majitele i manažery firem, obchodníky, finanční poradce, realitní makléře, konzultanty, lektory, marketéry...

Pro všechny, kdo potřebují získávat nové zákazníky a klienty (B2B i B2C) a nevědí, jak přesně k tomu LinkedIn použít.

Naučíte se:

Používat LinkedIn úplně jinak, než doposud: cíleně, byznysově, strategicky

Budovat značku vaší firmy, produktu/služby a vaší osoby (či dalších ambasadorů firmy) **na LinkedIn**

Využívat nejuspěšnější strategii na LinkedIn - **ambasadoring**

Vytvořit si **LinkedIn profil**, který vám bude přitahovat správné kontakty a pomůže vám získávat poptávky, zakázky či práci.

Najít ty správné lidi na správných pozicích ve vašich cílových firmách, ke kterým se jinde a jinak nedostanete

Propojovat se s nimi, budovat si vztah, získávat si důvěru a **přeměnit je v zákazníky**

Jaký **obsah** a jak **tvorit a publikovat** na LinkedIn

Jak vytěžovat na LinkedIn **leady** a přeměňovat je v zákazníky

Po objednání a zaplacení získáte:

KROK 1:

2 on-line kurzy před workshopem

On-line kurz "Dokonalý LinkedIn profil": 90 min samostudia + samostatná práce na osobním profilu

On-line kurz "Kvalitní síť LinkedIn spojení": 60 min samostudia + samostatná práce na rozšiřování sítě

Oba on-line kurzy absolvujete samostatně ještě před setkáním s lektorem, v čase, který vám vyhovuje. Přístup do on-line kurzů a ke všem návodům a materiálům, které obsahují, získáte na 3 měsíce.

KROK 2:

4 h on-line workshop s lektorkou

Specifika sítě LinkedIn a jeho byznysový potenciál

Strategie a tři pilíře marketingu a prodeje na LinkedIn

Co je a jak funguje ambasadoring na LinkedIn

Zpětná vazba na vaše upravené osobní profily

Otázky a odpovědi k budování sítě na LinkedIn

Jaký obsah a jak tvořit a publikovat na LinkedIn

Jak vytěžovat na LinkedIn leady a přeměňovat je v zákazníky

Workshop proběhne s lektorem ve skupině maximálně 12ti dalších účastníků na platformě MS Teams. Díky vašim zapnutým mikrofonům a kamerám bude interaktivní stejně, jako prezenční.

Místo konání	Termín	Cena
On-line Google Meet,	09.07.2024	4 719,00 Kč s DPH 21% 3 900,00 Kč Kč bez DPH

Školit vás budou

Lektoři Linked Akademie



JANA BÁRTÍKOVÁ je zakladatelka Linked Akademie a expertka na LinkedIn strategii pro B2B prodej a marketing. Jejími klienty jsou firmy jako například Innogy Česká Republika, TTC Group, Gentlejam nebo Automator CEE. Obchodu se Jana věnuje celý život. Už v roce 1991 nastoupila na svou první manažerskou pozici. Od té doby pracovala pro různé firmy a značky na zvyšování obrátu a podílu na trhu. Ať to bylo v roli provozní

ředitelky řetězce Rossmann, na pozici ředitelky českého zastoupení estonské módní značky Monton či Sales Managerky značky Dior pro český a slovenský trh. Jako lektorka Jana vytvořila a realizovala vzdělávací program pro celý obchodní tým Kofoly, který vedl k restartu obchodní strategie a získání 2. pozice na trhu. Od roku 2013 podniká a LinkedIn se brzy stal hlavním zdrojem jejích zákazníků. V roce 2015 založila Linked Akademii. Jana a tým lektorů a konzultantů učí firmy a podnikatele, jak získávat nové zákazníky na LinkedIn. Mnohým firmám Jana pomohla vytvořit a realizovat LinkedIn strategie, které jim v souhrnu vydělaly miliony korun. Několika klientům Linked Akademie spravuje jejich LinkedIn profily a stránky, které generují jejich vlastníkům pravidelně leady a poptávky. ***** Kryštof Kopecký Na LinkedIn jsem od roku 2016, kdy jsem si profil založil „jen tak“. Kolem roku 2018 jsem začal pravidelně pasivně konzumovat obsah ostatních uživatelů této sociální sítě a zjistil, že je hodnotný a přinese plno zajímavých informací a rozšíření pohledu. Pro byznys. Teď jsem na volné noze jako strategický konzultant a LinkedIn je denní chleba pro získávání kontaktů a zakázek. A funguje skvěle. Tato síť je pro mě primárně byznysový nástroj, jak si dělat vlastními silami marketing a nabízet své služby. Od začátku roku 2020 pravidelně ukazuji na workshopech zájemcům a svým klientům sílu a možnosti využití této sítě pro jejich podnikání. A také jsem tu našel skvělou komunitu, která drží při sobě a pomáhá si. Ověřil jsem si, že získat na přímo klienta z LinkedIn není nereálné, ale možné a funkční. Dělán to tak pro své dvě firmy a další projekty. Pomocí optimalizace profilu, strategie a správné komunikace. Jsem rád, že díky propojení s Linked Akademií mohu nově ukázat obchodní možnosti této sítě dalším podnikatelům a firmám.