



**AldEkon účetnictví**

U Hřbitova 432/9

Prostějov - Držovice, 79607

[www.aldekon.cz](http://www.aldekon.cz)



## LINKEDIN PRO BYZNYS

---

### Program kurzu

### Program



#### DEN 1

**Big Picture:** Specifika sítě LinkedIn a jeho byznysový potenciál

**Strategie a tři pilíře prodeje na LinkedIn:** Principy a postupy fungování LinkedIn pro byznys, firemní stránka ano či ne, ambasadoring

**Excelentní LinkedIn profil:** Co do profilu (ne)patří a proč, tvorba osobního LinkedIn profilu, který zaujme, krok za krokem. **Excelentní firemní stránka** na LinkedIn

**Základy budování velké a kvalitní sítě spojení - potenciálních zákazníků:** Principy budování a rozšiřování sítě spojení, přeměna kontaktů na spojení na LinkedIn, import kontaktů

#### DEN 2

**Další rozšiřování sítě spojení:** Základní a pokročilé vyhledávání (Boolean Search, XRay Search), individualizované zprávy k pozvání ke spojení, správa kontaktů, pozvání a spojení, limity a jejich legální obcházení

**Publikování obsahu:** Jaký obsah na LinkedIn publikovat, proč a jak, jakým obsahem si vybudujete silnou značku, získáte si důvěru a nové zákazníky. Tipy, triky, příklady

**Přeměna spojení v zákazníky:** Jak vytěžovat na LinkedIn leady a přeměňovat je v zákazníky. 3 ověřené strategie

## Pro koho je tento workshop určen?

Pro podnikatele, majitele i manažery firem, obchodníky, finanční poradce, realitní makléře, konzultanty, lektory, marketéry...  
Pro všechny, kdo potřebují získávat nové zákazníky

Získáte **praktické** a s úspěchem **ověřené** postupy a **návody**. Budeme postupovat **krok za krokem**. V každé lekci spolu nejprve společně projdeme **strategii** a pak si vše ukážeme a společně vyzkoušíme **přímo v prostředí LinkedIn**. Jednotlivé bloky workshopu na sebe **promyšleně navazují**.

## Jak bude on-line workshop probíhat?

Program workshopu je rozdělen do dvou půldnů s odstupem 1 týden. Nelze se přihlásit na každý půlden zvlášť, protože program obou částí na sebe navazuje.

### Workshop bude probíhat on-line na platformě MS Teams:

**Není třeba si nic instalovat**, jen se připojíte přes odkaz, který vám zašleme předem

Všichni se **navzájem uvidíme a uslyšíme**: budete potřebovat funkční webovou kameru (integrovaná v notebooku) a sluchátka a mikrofon (ta od mobilu stačí)

Workshop bude **interaktivní** stejně, jako je ten živý: budu s vámi komunikovat, ptát se vás, budete mít prostor pro diskusi.

Konkrétní postupy a kroky budu s vámi **procházet na LinkedIn**: budu s vámi sdílet obrazovku, vše klikat krok za krokem a vy se mnou

K dispozici budete mít **pracovní sešit**, který vám zašlu emailem (v pdf i v ppt). Ten obsahuje prostor pro vaše poznámky a **spoustu příkladů a screenshotů obrazovek**, které budeme spolu na LinkedIn procházet

Součástí workshopu je také **domácí příprava** - pomocí otázek v pracovním listě, který vám zašlu, si promyslíte důležité otázky spojené s vaší strategií na LinkedIn: váš cíl na LinkedIn, vaše cílová skupina,

Získáte **praktické** a s úspěchem **ověřené**  
postupy a **návody**.

Budeme postupovat **krok za krokem**.

V každé lekci spolu nejprve  
společně projdeme **strategii**,

a pak si vše ukážeme a společně vyzkoušíme.

Žádné termíny.

## 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 strategii, 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 ukazují 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.