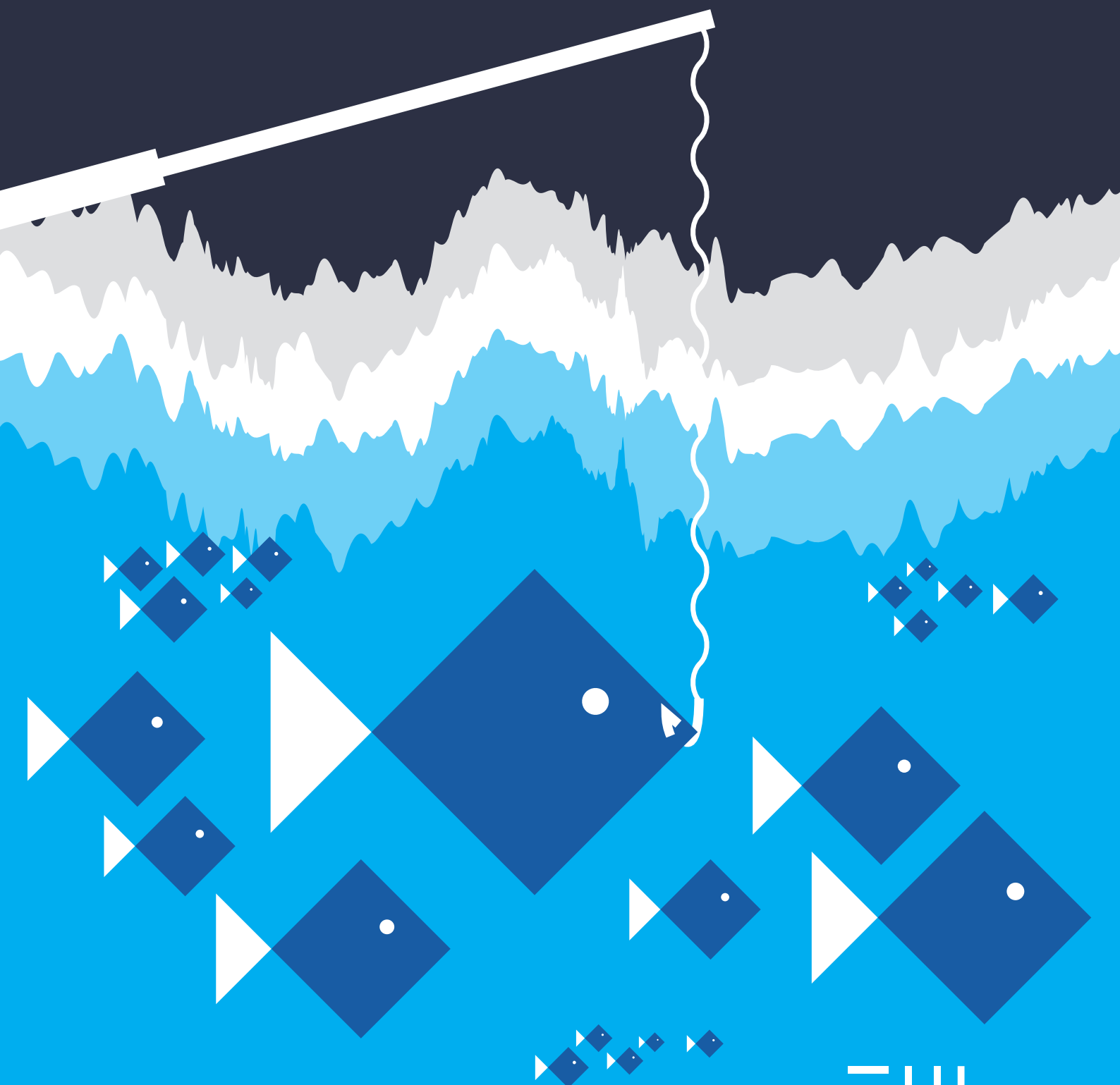


WORKSHOP

# Como ter sucesso no LinkedIn

18 fevereiro 2016  
Hotel Real Palácio  
Lisboa



**Pedro Caraméz**  
Consultor de marketing digital

**EIIL**  
Escola de Negócios de Lisboa

# Como ter sucesso no LinkedIn

18 fevereiro 2016  
Hotel Real Palácio  
Lisboa

**A**tualmente, o LinkedIn é uma rede profissional com mais de 400 milhões de profissionais em todo o mundo (2 milhões em Portugal) e oferece um conjunto de ferramentas que permitem às pessoas e organizações construir informações sobre empresas e profissionais, partilhando e colaborando de forma fácil e imediata. Uma ação bem orientada na rede LinkedIn poderá trazer resultados importantes na vida de qualquer profissional. Por outro lado, a construção de um perfil LinkedIn apelativo, o conhecimento de técnicas de prospeção e a forma como interagem nesta rede são elementos críticos para o sucesso da utilização desta rede profissional. Vamos mostrar todas essas potencialidades num *workshop* muito dinâmico e cheio de dicas incríveis e que vão marcar a sua atividade profissional durante 2016.

## Pedro Caraméz

Consultor de marketing digital



É presentemente um dos poucos formadores e consultores dedicado quase em exclusivo à rede LinkedIn. O seu nome tem estado associado à rede LinkedIn, sendo um enorme entusiasta e tendo participado em diversos eventos e palestras no meio empresarial português e brasileiro. Escreveu dois livros sobre o LinkedIn: *Como Rentabilizar a sua Presença Online* (2009) e *Como Ter Sucesso no LinkedIn* (2013) e tem centenas de publicações nas principais revistas nacionais. Atualmente, mantém ainda atividade docente no Instituto Politécnico de Viana do Castelo, IPAM, ISVOUGA e Universidade Lusófona (LISS).

## Programa

- Parte 1 – Introdução ao LinkedIn
  - LinkedIn – Realidade nacional
  - Benefícios de utilização do LinkedIn
- Parte 2 – Otimização de perfis individuais LinkedIn
  - Configurações importantes do perfil LinkedIn
  - Como ter um perfil campeão no LinkedIn (perfil com elevados níveis de visibilidade na rede)
  - Regras de etiqueta e boas maneiras no LinkedIn
  - Desempenho do perfil
- Parte 3 – Prospeção avançada de contactos
  - LinkedIn e o processo de prospeção comercial – fazer prospeção de contactos-chave (empresas e pessoas) usando a pesquisa avançada e outras ferramentas
  - Estratégias de um utilizador LinkedIn
    - Política de desenvolvimento de contactos
    - Grupos de influência (pesquisa de *leads*)
    - Grupos para promover a imagem corporativa, estabelecer canais de comunicação e obter recursos
    - Pesquisa e análise de empresas
- Parte 4 – Plano de ação LinkedIn
  - Ferramentas de escuta de gatilhos (de contactos/mercados)
    - Saber tirar vantagem dos gatilhos para aumentar a rede de contactos e oportunidades de venda
  - Escrever mensagens, que são bem-vindas, com base nos gatilhos
  - Construir metodologia de abordagem ao fecho em cinco etapas
  - Definir objetivos de contactos/envio de mensagens para os próximos três meses
- Parte 5 – Fecho da sessão
  - Avaliação da sessão de formação

## Objetivos

- Compreender os benefícios da participação individual e corporativa na rede.
- Aumentar a visibilidade da empresa e dos seus profissionais na rede LinkedIn.
- Como criar um perfil apelativo (individual e corporativo) que surja no topo das buscas do LinkedIn.
- Como desenvolver uma rede de contactos poderosa para ganhar alcance e visibilidade.
- Como fazer prospeção de contactos-chave (empresas e pessoas) usando a busca avançada e outras ferramentas.
- Como selecionar os grupos de influência mais importantes para a atividade profissional.

## Destinatários

Profissionais de marketing e comunicação, profissionais de recursos humanos, profissionais da área comercial, profissionais de todos os setores de atividade, diretores, chefes e CEO e administração, presidentes.

## Horário

9h30 às 18h00

## Preço

295€ + IVA

## Oferta

### Como Ter Sucesso no LinkedIn

Autor: Pedro Caraméz

Editora: Pactor

