

Plan



SILNA MARKA NA LINKEDIN

**Mastermind
„Silna Marka na LinkedIn”**

SILNA MARKA

NA LINKEDIN

MASTERMIND „Silna Marka na LinkedIn” 06.07-14.08.2020

KOMUNIKACJA W GRUPIE MASTERMIND:

- Przez cały okres trwania mastermind odpowiadam na pytania w grupie na FB lub mailowo na kontakt@chimkowska.com,
- Spotkania live na FB: poniedziałek, środa o 10.00 (nagrania zostają w grupie, więc w dowolnym momencie możesz je obejrzeć i do nich wrócić),
- Mailing w poniedziałek, środę i piątek z wskazówkami, zadaniami i bieżącymi sprawami grupy Mastermind.

HARMONOGRAM - KROKI MIŁOWE MASTERMIND

06.05.2020 g.10.00 - Start Mastermindu - przywitanie w tajnej grupie na Facebooku

3 SPOTKANIA WYŁĄCZNIE DLA GRUPY:

Spotkania, gdzie możemy wszyscy razem rozmawiać, zadawać pytania i dzielić się spostrzeżeniami. Spotkania są nagrywane i nawet jeżeli nie możesz w nich wziąć udziału to masz do nich dostęp poprzez tajną grupę na LinkedIn.

- **Spotkanie I - Fundament działań na LinkedIn** Czwartek 16.07.2020 godzina 19.00 (szczegóły mail w czwartek rano)
- **Spotkanie II - Profil osobisty i firmowy oraz budowanie biznesowych relacji na LinkedIn** Czwartek 30.07.2020 godzina 19.00 (szczegóły mail w czwartek rano)
- **Spotkanie III - Tworzenie treści, narzędzia, aplikacje oraz budowanie regularności działań** Czwartek 13.07.2020 godzina 19.00 (szczegóły mail w czwartek rano)
- **Piątek 14.08.2020 - zakończenie Mastermind**

Dostęp do materiałów oraz kursu każdy uczestnik mastremind posiada do lipca 2021.

Twoja profesjonalna aktywność w social media!

SILNA MARKA

NA LINKEDIN

PLAN KUSU ON-LINE „Silna Marka na LinkedIn”

WPROWADZENIE - Kilka słów wstępu, czyli o tym jak poruszać się w kursie

Dodatkowe materiały

„Checklista - elementy kursu, moduły i kamienie milowe” - PDF

MODUŁ I - POTENCJAŁ LINKEDIN DO ROZWOJU KARIERY ORAZ FIRMY

Lekcja 1 - Wprowadzenie do modułu pierwszego

Lekcja 2 - Dlaczego social selling, czyli o zmianach we współczesnej sprzedaży i potencjale LinkedIn

Lekcja 3 - Praktyczne przykłady biznesowego zastosowania LinkedIn

Lekcja 4 - Zapoznanie z platformą LinkedIn

Dodatkowe materiały

Workbook - Fundament działań dla firm - PDF

Workbook - Profesjonalna marka osobista - PDF

MODUŁ II - TWOJA MARKA NA LINKEDIN - PROFIL OSOBISTY I FIRMOWY ORAZ BUDOWANIE BIZNESOWYCH RELACJI

Lekcja 1 - Wprowadzenie do bloku drugiego

Lekcja 2 - Profil osobisty i firmowy, czyli jak skutecznie komunikować komunikować wartość i markę

Lekcja 3 - Budowanie biznesowych relacji na LinkedIn

Lekcja 4 - Wyszukiwanie osób i nawiązywanie relacji biznesowych - nagranie

SILNA MARKA

NA LINKEDIN

SPOTKANIE ON-LINE TYLKO DLA UCZESTNIKÓW MASTERMIND

Czwartek

Dodatkowe materiały

Profil osobisty krok po kroku - PDF

Konto firmowe na LinkedIn - manual - PDF

Audyt i optymalizacja profilu osobistego na LinkedIn - PDF

Wyszukiwanie kontaktów oraz pisanie wiadomości - PDF

MODUŁ III - TREŚCI, KTÓRE SPRZEDAJĄ ORAZ APLIKACJE UŁATWIAJĄCE CONTENT MARKETING NA LINKEDIN

Lekcja 1 - Wprowadzenie do bloku trzeciego

Lekcja 2 - Tworzenie wartościowych treści oraz działanie algorytmu LinkedIn

Lekcja 3 - Typy i przykłady angażujących treści na LinkedIn

Lekcja 4 - Narzędzia, aplikacje i programy ułatwiające działanie na LinkedIn

Lekcja 5 - Przepis na wartościowe treści na LinkedIn

Dodatkowe materiały

Przepis na wartościowe treści - PDF

Narzędzia i aplikacje ułatwiające działania na LinkedIn - PDF

ZAKOŃCZENIE KURSU

**CERTYFIKAT - sprawdź swoją wiedzę i odbierz potwierdzenie
umiejętności**