AldEkon.cz s.r.o.
Prostějovská 34
798 17 Smržice
www.aldekon.cz

AKVIZIČNÍ STRATEGIE PRO LINKEDIN

Program kurzu

Vytvořte si pod mým vedením **SVOU VLASTNÍ** funkční prodejní a marketingovou **strategii** pro LinkedIn. **Žádná teorie, jen praxe.** Budeme pracovat s **VAŠÍ** cílovou skupinou, s vaším produktem/službou, s vaší přidanou hodnotou...

Pro koho je tento workshop?

Pro manažery obchodu nebo marketingu, podnikatele i freelancery, kteří chtějí zavést do LinkedIn do své marketingové a obchodní strategie. A chtějí na této síti generovat nové zákazníky, prodeje, obraty.



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 screshotů 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,

Žádné termíny.

Školit vás budou

Lektoři Linked Akademie



JANA BÁRTÍKOVÁ je zakladatelka Linked Akademie a expertka na LinkedIn strategie 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 obratu 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 nalezl 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. Dělám 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.