



LinkedIn come strumento di marketing e crescita professionale

I° Ciclo: Mercoledì 25 Maggio 2016
II° Ciclo: Venerdì 01 Luglio 2016
Orario: 10.00-13.00 14.00-17.00

Nell'era digitale **LinkedIn** ha assunto un ruolo di riferimento per il mondo business. Conoscere e farsi conoscere è il meccanismo alla base di tutti i social media e LinkedIn lo ha sviluppato in un'ottica essenzialmente professionale.

LinkedIn è ad oggi uno dei Social Media più innovativi e promettenti: conta oltre 300 milioni di utenti a livello mondiale e 7 milioni di italiani iscritti.

In continua evoluzione, cresce giorno dopo giorno ed è costantemente al passo nell'aiutare le aziende ad ottimizzare la loro attività di business.

LinkedIn mette a disposizione delle imprese la possibilità di raccontarsi attraverso una pagina specifica, collegata agli account personali, fornisce l'occasione di creare solidi legami in ambito lavorativo, umanizza il marchio e l'azienda dando ai dipendenti la possibilità di partecipare e interagire.

Programma

- Che cos'è LinkedIn e perché vale la pena utilizzarlo;
- Gestire i propri contatti in modo efficiente;
- Ottimizzare il profilo personale LinkedIn secondo le regole aziendali;
- Utilizzare i gruppi per creare le proprie Community di riferimento;
- Come integrare la comunicazione aziendale con LinkedIn.

Docente: Massimo Giordani www.linkedin.com/in/massimogiordani

Massimo Giordani risponde con piacere a eventuali domande sul programma all'indirizzo: m.giordani@timeandmind.com

Ai partecipanti è consigliato avere a disposizione il proprio pc

Numero massimo di iscritti per corso: 15

Quote di Partecipazione:

- Associati AISM € 200,00 fuori campo IVA DPR 6.10.1972, n. 633, art. 4
- Non Associati € 300,00 + IVA

Ulteriori Informazioni: Segreteria AISM info@aism.org

SCHEDA DI ISCRIZIONE

Associato AISM

(barrare la casella di interesse)

SI

NO

Dati del Partecipante:

Cognome e Nome	
Indirizzo	
CAP	
Località	
Prov.	
Tel. Diretto	
Cell.	
E-mail	
Ruolo in azienda	
Area aziendale di appartenenza	

Dati per la fatturazione:

Ragione Sociale	
Indirizzo	
CAP	
Località	
Prov.	
Partita I.V.A.	
Codice Fiscale	
E-mail	
Tel.	

CLAUSOLE CONTRATTUALI

1. Iscrizione

La presente iscrizione, compilata in ogni sua parte e sottoscritta, va inviata a mezzo e mail info@aism.org ad AISM Associazione Italiana Sviluppo Marketing che invierà conferma di avvenuta accettazione.

2. Quote, modalità di partecipazione e pagamento:

indicare se la partecipazione è per tutti i corsi, alcuni, sono uno e le relative date di svolgimento:

	ASSOCIATI AISM	NON ASSOCIATI AISM
1 corso	€ 200,00 fuori campo IVA DPR 6.10.1972, N. 633, ART. 4	€ 300,00 + IVA
2 corsi	€ 360,00 fuori campo IVA DPR 6.10.1972, N. 633, ART. 4	€ 540,00 + IVA
3 corsi	€ 480,00 fuori campo IVA DPR 6.10.1972, N. 633, ART. 4	€ 720,00 + IVA
4 corsi	€ 560,00 fuori campo IVA DPR 6.10.1972, N. 633, ART. 4	€ 840,00 + IVA

I° CICLO	
28 Aprile	Web Marketing e Social CRM
12 Maggio	Facebook e twitter al servizio delle Aziende
25 Maggio	LinkedIn come strumento di marketing e crescita professionale
07 Luglio	Utilizzare le immagini nel mondo dei social media: Facebook, Instagram, Flickr, Twitter
II ° CICLO	
16 Giugno	Web Marketing e Social CRM
23 Giugno	Facebook e twitter al servizio delle Aziende
01 Luglio	LinkedIn come strumento di marketing e crescita professionale
07 Luglio	Utilizzare le immagini nel mondo dei social media: Facebook, Instagram, Flickr, Twitter

Il pagamento dovrà essere effettuato all'atto dell'iscrizione a mezzo:
Bonifico bancario sul c/c 40866457 intestato AISM Associazione Italiana Marketing
IBAN IT 73 G 02008 01616 000040866457
BIC SWIFT UNCRITM1216

3. Tempi e Modalità di Recesso

E' possibile richiedere la restituzione della quota di iscrizione versata se il recesso avviene entro 10 giorni solari precedenti l'inizio del corso. Dopo tale termine non è previsto alcun rimborso e l'importo dovuto verrà fatturato. Se il partecipante non ha dato disdetta e non si presenta in aula, sarà comunque dovuto l'intero importo. La disdetta dovrà essere comunicata a mezzo fax o email dopo nostra dichiarazione di ricezione.

4. Variazioni di Programma

AISM Associazione Italiana Sviluppo Marketing si riserva la facoltà di rinviare o annullare il corso programmato dandone comunicazione a mezzo fax o e-mail ai partecipanti entro tre giorni lavorativi prima della data di inizio del corso, in tal caso suo unico obbligo è provvedere al rimborso dell'importo ricevuto senza ulteriori oneri. Altresì si riserva la facoltà di modificare il programma/sede del corso e/o sostituire i docenti indicati con altri docenti di pari livello professionale.

5. Foro Competente

Il foro esclusivo competente per l'interpretazione e l'esecuzione del contratto è quello di Milano.

6. Privacy

Informativa ai sensi dell'art. 13 DLGS 30.06.2003, N. 196 e successive modificazioni. Ai sensi del DLGS N. 196/2003 le informazioni fornite verranno trattate per finalità di gestione amministrativa dei corsi. I dati potranno essere utilizzati per la creazione di un archivio ai fini dell'invio (via e-mail, fax o a mezzo posta) di proposte per corsi ed iniziative di studio future di AISM Associazione Italiana Sviluppo Marketing. Potrete accedere alle informazioni in nostro possesso ed esercitare i diritti di cui all'art. 7 della Legge aggiornamento, rettifica, integrazione, cancellazione, trasformazione o blocco dei dati trattati in violazione di legge, opposizione al trattamento dei dati, ecc.) inviando una richiesta scritta al titolare del trattamento all'indirizzo indicato in calce.

Qualora non desideri la diffusione dei dati personali (nome, qualifica, azienda e e-mail) agli altri partecipanti al corso, barri la casella.

Firma per accettazione (con timbro aziendale)

Firma e timbro per specifica approvazione
delle clausole 4, 5 (art. 1341 2° comma Codice Civile)