



### **Titolo del corso**

LINKEDIN PER ARCHITETTI

### **Sottotitolo**

Marketing & Social per Architetti 4.0

### **Durata del corso**

4 ore (4 lezioni)

### **Anteprima del corso**

<https://youtu.be/hnNYCGFYevE>

### **Contenuti del corso**

Il corso è mirato a far conoscere, in teoria e nella pratica, come sia possibile utilizzare i social, LinkedIn in particolare, per promuovere le proprie attività di architetto, urbanista designer, artista, individuando nuovi committenti od opportunità lavorative.

Nel corso verranno esposti gli approcci operativi per “raggiungere i target”, che non sono tutti uguali, come spesso erroneamente si crede. Si differenziano, invece, in base alle capacità di ognuno di evitare autocelebrazioni e post autoreferenziali; li raggiungeremo riuscendo a risolverli o emozionandoli nella narrazione. Solo donando tempo si riceve tempo e attenzione.

Non verranno proposte ricette magiche per successi immediati o risultati strabilianti. Nella logica di LinkedIn non conta la quantità dei follower o dei “mi piace”, ma la qualità della rete dei contatti che si sarà in grado di implementare. A partire dalla capacità di saper costruire il proprio profilo in modo coerente con le proposte che si andranno a strutturare nei post e nel dialogo con gli altri attori del network.

Verrà sfatato, infine, il pregiudizio per cui, lavorando quotidianamente, non si ha tempo per seguire i social.

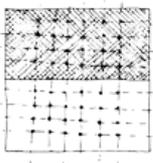
### Lezioni del corso

Il corso è suddiviso in 4 lezioni: una di introduzione ai concetti principali di cosa si possa effettivamente ottenere da LinkedIn e le altre alla costruzione del profilo personale e della pagina dello studio/azienda, sino ad arrivare alle tecniche di strutturazione del post e delle azioni che invogliano al contatto (call to action).

Lezione 1	<b>INTRODUZIONE: COME DIFFERENZIARSI ED ESSERE RICONOSCIBILI</b> Nella lezione si verrà introdotti ai principi generali del funzionamento di LinkedIn, smontando le attese di successi immediati e roboanti, puntando invece sulla qualità della rete e dei contatti, finalizzandosi al risultato di nuovi committenti od opportunità lavorative.
Lezione 2	<b>IMPOSTAZIONE PROFILO: DA CV A “SITO” PERSONALE</b> Nella lezione verrà esplicitato come impostare il proprio profilo personale e la pagina dello studio, in modo coerente con le proprie aspirazioni e strutturato in forma tale da non “deludere” chi è potenzialmente interessato a entrare in contatto
Lezione 3	<b>LE INFORMAZIONI: AUMENTA LA TUA VISIBILITA’</b> Nella lezione si verrà guidati alle potenzialità “nascoste” nelle varie sezioni in cui si stratificano le informazioni del profilo, tanto da poter divenire un vero e proprio sito internet del professionista, senza necessità di crearne uno ex novo
Lezione 4	<b>I POST E LE PAGINE: FACCIAMO EMERGERE LA TUA PROFESSIONALITA’</b> Nella lezione si verrà introdotti nelle tecniche di realizzazione dei post per iniziare le interazioni con i potenziali committenti o per intercettare potenziali occasioni di lavoro. Verranno esplicitate le tecniche per la realizzazione della pagina aziendale del proprio studio o della società

### Docenti

- Daniele Verdesca, Coordinatore progetti “Cantieri Digitali” e “Smart Ark Academy”
  - [www.cantieridigitali.academy](http://www.cantieridigitali.academy)
  - [www.smartark.academy](http://www.smartark.academy)



ordine degli  
**Architetti**  
Pianificatori  
Paesaggisti  
Conservatori  
della provincia di  
**Perugia**



- Francesco Sgaramella, Geometra, Specialista Sicurezza Cantieri,  
“Safety U-nfluencer” (influencer – non convenzionale)
  - <https://bit.ly/--Clicca--qui--e--scopri--Francesco>