

LinkedIn e AI per Freelance: più clienti in meno tempo

Competenze per l'accesso ai mercati ed il marketing

Operazione Rif. PA 2024-23499/RER/10 "strategie per la qualificazione e l'innovazione delle competenze green e digitali dei liberi professionisti" Approvata con delibera di giunta regionale n.317 del 10/03/2025 e realizzata grazie ai fondi Europei della Regione Emilia-Romagna

**Costo**

Gratuito

Durata

36 ore

Sede

Online e Piacenza

Settori

Comunicazione, Marketing e commerciale

Destinatari

Imprese

Tipologie

Per occupati

Termine iscrizioni

27/11/2025

Data inizio

19/01/2026

Data fine

09/03/2026



Obiettivi

Alla fine del corso i partecipanti saranno in grado di:

- Impostare correttamente il proprio profilo LinkedIn per attrarre clienti e collaborazioni;
- Comprendere l'algoritmo e sfruttarlo per aumentare visibilità e interazioni;
- Utilizzare strumenti di intelligenza artificiale per la creazione di testi, grafiche e video;
- Leggere i KPI principali per monitorare le performance e correggere la rotta;
- Applicare le basi del social selling per trasformare LinkedIn in un canale di acquisizione clienti;
- Scrivere e rispondere a messaggi direct in modo strategico, per trasformarli in opportunità di lavoro;
- Utilizzare strumenti pratici per pianificare e gestire i contenuti in maniera efficiente;
- Progettare e realizzare un piano editoriale su LinkedIn con il supporto dell'AI;
- Curare il proprio posizionamento online in modo veloce grazie all'AI;
- Costruire un funnel di vendita su LinkedIn e automatizzare parte delle attività commerciali con l'AI;
- Avere un commerciale personale su ChatGpt.

Destinatari

- LIB. PROFESSIONISTI ORDINISTICI con P.IVA, esercitanti attività riservate secondo normativa vigente, iscritti (art. 2229 Codice Civ). a Ordini o Collegi prof.li e alle rispettive Casse di previdenza;
- LIB. PROFESSIONISTI NON ORDINISTICI con P.IVA, autonomi, che svolgono attività professionali non rientranti in Ordini e Collegi prof.li, che svolgano prestazione d'opera intellettuale e di servizi.
- LIB. PROFESSIONISTI ORDINISTICI OPERANTI IN FORMA ASSOCIATA O SOCIETARIA:
 - Associazioni professionali o Studi associati di professionisti, anche iscritti al REA, con atto costitutivo registrato all'A. Entrate alla data di presentazione della domanda;
 - Società tra professionisti–StP di cui all'art. 10 c.3 D.Lgs 12/11/2011, n. 183 come regolate dal DM 8/2/2013 n. 34;
 - Società di professionisti o di ingegneria di cui alle lettere b) e c), comma 1 dell'articolo 46 del D.Lgs. n. 50/2016 (Nuovo Codice degli appalti);
 - Società tra avvocati di cui alla L. 31/12/2012, n.247–Nuova disciplina dell'Ordinamento professione forense.

Requisiti di accesso

Potranno partecipare professionisti (ordinistici o non ordinistici) aventi sede legale o unità operativa nel territorio della regione Emilia-Romagna (unità operativa si intende un immobile in cui si svolge abitualmente l'attività di libero professionista).

Il suddetto requisito dovrà risultare:

- per i singoli liberi professionisti, dal certificato o attestato di iscrizione all'albo, ordine o collegio professionale oppure dal "Certificato di attribuzione di P.IVA" rilasciato dall'A. Entrate o da più recente dichiarazione di variazione attività MOD. AA) presentata e relativa ricevuta.
- Per le Associazioni di professionisti o Studi associati di professionisti, dal "Certificato di attribuzione di P.IVA" rilasciato dall'A. Entrate o da più recente dichiarazione di variazione attività MOD. AA) presentata e relativa ricevuta.
- Per le Società tra professionisti (StP), le Società di professionisti o di ingegneria di cui all'articolo 46, comma 1, lettere b e c del D.Lgs n. 50/2016, e le Società tra avvocati di cui alla Legge 247/2012, da visura camerale aggiornata.

Si considera impresa qualsiasi entità che eserciti un'attività economica, indipendentemente dalla sua forma giuridica comprese le realtà che esercitano un'attività artigianale o attività a titolo individuale o familiare, le società di persone o le ass.ni che esercitano regolarmente un'attività economica. Vista, inoltre, la natura del regime di aiuto indicato, ovvero De Minimis, i professionisti coinvolti dovranno poter rientrare in questa tipologia di aiuto.

Contenuti del corso

Questo corso offre un percorso pratico e guidato per imparare a:

- Creare un profilo LinkedIn efficace e ottimizzato;
- Sviluppare contenuti mirati che parlino al cliente giusto;
- Misurare i risultati con KPI semplici e concreti;
- Costruire un funnel di vendita personalizzato e sostenibile;
- Trasformare le interazioni e i messaggi direct in conversazioni commerciali reali;
- Usare l'AI per la creazione di una strategia personale su LinkedIn;
- Analizzare e addestrare l'AI sul proprio tono di voce per evitare i post copia e incolla;
- Utilizzare l'AI per velocizzare la creazione dei contenuti;
- AI per la creazione delle immagini e di uno storytelling personale;
- Trovare nuovi contatti e creare messaggi di vendita efficaci con l'AI.

Modalità e criteri di selezione

Nel caso in cui il numero degli iscritti dovesse superare il numero minimo di partecipanti ammessi, si potrà valutare l'inserimento di un numero maggiore di persone nel rispetto della didattica dell'intervento. In questo

caso, i partecipanti verranno ammessi, una volta verificati i requisiti, sulla base dell'ordine di arrivo delle domande.

Attestato

Attestato di frequenza

Calendario

Le lezioni si svolgeranno in orario pre-serale, a partire dall'11 dicembre fino al 27 febbraio. Verranno resi noti successivamente i giorni e gli orari definitivi.

Sede del corso

Il corso si svolge prevalentemente online, ma sono previsti alcuni incontri in presenza presso la sede di Piacenza, via Coppalati 10, Le Mose.

Referente

Serena Carella | Email: carella@cnafoer.it | Telefono: 3276421323

Docenti

Matteo Zangrandi

Consulente e docente di strategie digitali per il web, intelligenza artificiale e marketing online.

E' responsabile della comunicazione di alcune grandi realtà di Piacenza dove gestisce la comunicazione e il posizionamento. Online è conosciuto come il Falegname Digitale per il suo approccio pratico alla formazione e alla gestione dei processi.

Valentina Delfanti

Consulente Comunicazione e Eventi per Liberi Professionisti. Dopo la Laurea in Comunicazione D'impresa, lavora in una Web Agency a Milano e in una società di formazione per le reti vendita.

Dal 2021 è consulente e formatrice freelance, con una passione per LinkedIn. Ottiene la certificazione in LinkedIn per il Personal Branding, Content Marketing su LinkedIn e LinkedIn per Imprese formandosi con due dei più noti esperti italiani di questo Social Network. Tutt'ora è iscritta all'Academy INesperti per restare costantemente aggiornata.