



LinkedIn e il suo utilizzo più efficace per i liberi professionisti

Competenze e soft skills per la comunicazione

Operazione Rif PA 2024-23499/RER/12 "Strategie per la qualificazione e l'innovazione delle competenze green e digitali dei liberi professionisti" approvata con DGR 317 del 10/03/2025 e realizzata grazie ai Fondi europei della Regione Emilia-Romagna.

**Costo**

Gratis

Durata

24 ore

Sede

Cesena

Settori

Comunicazione, Marketing e commerciale, Strategia e organizzazione aziendale

Destinatari

Imprese, Persone

Tipologie

Per occupati

Termine iscrizioni

05/03/2026

Data inizio

31/03/2026

Data fine

29/04/2026



Obiettivi

L'intento del progetto è quello di fornire ai professionisti un aggiornamento su innovazioni e strumenti digitali che possono ottimizzare l'analisi dei dati e le informazioni, software dedicati all'analisi e automazione delle funzioni di comunicazione e marketing, anche attraverso l'uso di algoritmi in grado di effettuare rilevazioni in termini di abitudini d'uso dei clienti target. Per il raggiungimento degli obiettivi previsti si intende facilitare l'utilizzo di strumenti digitali e software di analisi delle informazioni di clienti target per attività di comunicazione/promozione, trasferire tecniche di content marketing per web e social applicate.

Il corso prevede un approfondimento sia delle competenze soft legate ai processi comunicativi che delle competenze hard legate all'utilizzo di strumenti e software digitali delle più innovative tecnologie/ e strumenti digitali per ottimizzare processi di comunicazione e marketing. In particolare, obiettivo oggetto dell'intervento formativo sarà l'utilizzo e il funzionamento di LinkedIn per:

- avere comunicazione personale, brand identity e posizionamento su LinkedIn efficaci. Valorizzarsi in modo strategico
- aumentare visibilità, interazioni e contatti con potenziali clienti
- ottimizzare il proprio profilo e creare contenuti mirati per il target di riferimento
- distinguersi su LinkedIn per farsi conoscere, raccontarsi, trasmettere il proprio valore
- potenziare le relazioni su LinkedIn e cercare nuove opportunità lavorative o commerciali

Destinatari

Il corso si rivolge a:

- LIBERI PROFESSIONISTI ORDINISTICI: titolari di partita IVA, esercitanti attività riservate secondo normativa vigente, iscritti ai sensi dell'art. 2229 del Codice civile a Ordini o Collegi professionali e alle rispettive Casse di previdenza.
- LIBERI PROFESSIONISTI NON ORDINISTICI: titolari di partita IVA, autonomi, che svolgono attività professionali non rientranti in quelle riservate agli iscritti a Ordini e Collegi professionali, che svolgono prestazione d'opera intellettuale e di servizi.
- LIBERI PROFESSIONISTI ORDINISTICI OPERANTI IN FORMA ASSOCIATA O SOCIETARIA: Associazioni professionali o Studi associati di professionisti, anche iscritti al REA, con atto costitutivo registrato all'Agenzia delle 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 febbraio 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 appalti); Società tra avvocati di cui alla L.31 dicembre 2012, n. 247 – Nuova disciplina dell'Ordinamento professione forense

I liberi professionisti dovranno avere sede legale o unità operativa nel territorio della regione Emilia-Romagna.

Requisiti di accesso

Potranno partecipare professionisti aventi sede legale o unità operativa nel territorio della regione Emilia-Romagna. 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 partita IVA" rilasciato dall'Agenzia delle Entrate o dalla più recente dichiarazione di variazione attività MOD. AA) presentata e relativa ricevuta di presentazione;
- per le Associazioni di professionisti o Studi associati di professionisti, dal "Certificato di attribuzione di partita IVA" rilasciato dall'Agenzia delle Entrate o dalla più recente dichiarazione di variazione attività MOD. AA) presentata e relativa ricevuta di presentazione;
- per le Società tra professionisti (StP), le Società di professionisti o di ingegneria e le Società tra avvocati, da visura camerale aggiornata.

Vista la natura del regime di aiuto indicato, ovvero De Minimis, i professionisti coinvolti dovranno poter rientrare in questa tipologia di aiuto. Non potranno pertanto partecipare eventuali professionisti del settore agricolo e forestale, della pesca e dell'acquacoltura che esercitino la propria attività con il codice Ateco A: AGRICOLTURA, SILVICOLTURA E PESCA.

Contenuti del corso

Le lezioni teoriche si alterneranno a lezioni prettamente laboratoriali e pratiche: la teoria sarà affiancata costantemente dalla parte pratica, effettuata in aula con esercitazioni e studi di casi presi ad esempio. Il corso consentirà di scoprire le potenzialità di LinkedIn per i liberi professionisti, come posizionarsi e trovare opportunità.

• Applicazione del Personal Branding Canva (Business Model Canva)

Il modulo affronta il personal branding come un processo strutturato che si sviluppa attraverso quattro fasi fondamentali: identità, proposta, espressione e relazione. Si parte dall'analisi dell'identità professionale, lavorando su valori, visione, missione e uso, per chiarire cosa si vuole comunicare e perché. Il modello del Personal Branding Canvas è utilizzato come strumento pratico nelle esercitazioni in aula per tradurre il quadro teorico in scelte operative (Progettare, costruire e organizzare la narrazione del proprio Brand).

• LinkedIn come strumento professionale

Ampio spazio è dedicato all'ottimizzazione del profilo personale: headline, sommario, esperienze e competenze vengono ripensate in chiave strategica e narrativa.

Viene affrontato il tema delle relazioni professionali su LinkedIn, dall'invio delle richieste di contatto alla gestione dei messaggi privati, fino all'interazione attraverso commenti e partecipazione ai gruppi. Sono analizzate le differenze tra profilo personale e profilo aziendale, con indicazioni su quando e come utilizzarli in base alla struttura dell'attività e agli obiettivi di comunicazione (Strategie di comunicazione).

• Creare una strategia di content marketing su LinkedIn

Il modulo propone un approccio al content marketing su LinkedIn sostenibile e coerente con il lavoro del libero professionista. Vengono approfondite le diverse tipologie di contenuto per definire un calendario editoriale che tenga conto della propria identità professionale, degli obiettivi e del pubblico di riferimento (ideazione di contenuti per campagna di comunicazione mirati). Si approfondirà la differenza tra comunicazione B2B e B2C su LinkedIn, analizzando come cambiano i contenuti e gli obiettivi in base al tipo di pubblico. Comprendere questa distinzione è fondamentale per costruire una strategia coerente ed in linea con il proprio mercato di riferimento.

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. Il corso si avvia a fronte di un numero minimo di 8 iscritti.

Attestato

Attestato di frequenza.

Quota di partecipazione

Corso gratuito in quanto cofinanziato con risorse del Fondo Sociale Europeo PLUS 2021/2027 della Regione Emilia-Romagna.

Calendario

4 incontri complessivi, orario 9-13 e 13.30 - 15.30 nelle seguenti date:

- martedì 31 marzo
- mercoledì 1 aprile
- mercoledì 22 aprile
- mercoledì 29 aprile

Sede del corso

Cesena
Via Mulini, 35
47521 Cesena FC

Referenti

Jessica Piraccini | Email: piraccini@cnafoer.it | Telefono: 3479282282
Gloria Campanini | Email: g.campanini@cnafoer.it | Telefono: 3371083305

Docente

Sonia Patrizia Catena

Professionista nel settore comunicazione e marketing, attiva dal 2010, con esperienza in project management per eventi culturali e consulenza in strategie digitali e offline. Ha ideato il progetto Ridefinire il Gioiello e pubblicato con Deleyva Editore. Si è occupata di eventi, comunicazione integrata, storytelling e digital PR per aziende, gallerie, enti pubblici, associazioni e agenzie.

Collabora per il festival “Bosco Urban Art Project” e IN-SIGHT Foto Festival Varese. Formatrice in comunicazione, marketing e organizzazione di eventi.