# Costruisci e comunica la tua identità professionale con AI e LinkedIn: gli strumenti pratici del professionista nella relazione digitale

## 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**
Gratuito

**Durata**
24 ore

**Sede**
Cesena

**Settori**
Comunicazione, Marketing e commerciale, Strategia e organizzazione aziendale

**Destinatari**
Imprese, Persone

**Tipologie**
Per occupati

**Termine iscrizioni**
08/09/2026

## 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**, accanto all'intento di seguire il libero professionista nella **costruzione della propria identità professionale online**, aiutandolo a trasformare competenze ed esperienza in una **comunicazione efficace e riconoscibile**, per:

- definire una comunicazione personale, **brand identity** e **posizionamento** professionale efficaci.

**Valorizzarsi in modo strategico**

- aumentare **visibilità, interazioni e contatti** con potenziali clienti, creare connessioni, reputazione e opportunità
- **ottimizzare** il proprio profilo e creare **contenuti mirati** per il target di riferimento, individuare valori, competenze distintive
- costruire una **narrazione coerente della propria attività e distinguersi** per farsi conoscere, trasmettere il proprio valore
- **utilizzare LinkedIn come strumento di relazione** 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 svolgano 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'acquacultura 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 perfezionare la costruzione della propria identità professionale e la capacità di comunicare il proprio valore (Storytelling personale), utilizzando LinkedIn come strumento di reputazione e relazione, grazie alle sue potenzialità.
Integrazione con l'AI: si utilizzerà anche l'intelligenza artificiale come strumento per le esercitazioni della definizione del posizionamento e della creazione dei contenuti, tramite le esercitazioni pratiche (uso prettamente operativo).
Argomenti di dettaglio:
1- Costruire la propria identità professionale nell'era digitale
• Identità professionale e posizionamento;
• valori, competenze, esperienza;
• cosa mi rende diverso dai miei concorrenti?;
• definizione del proprio pubblico;
• dal "cosa faccio" al "perché un cliente dovrebbe scegliere me";
• utilizzo dell'Intelligenza Artificiale come strumento di analisi, riflessione e valorizzazione delle proprie competenze.
*Laboratorio*: creazione della propria "mappa professionale" con il Personal Branding Canvas - strumento pratico nelle esercitazioni in aula per tradurre il quadro teorico in scelte operative (Progettare, costruire e organizzare la narrazione del proprio Brand).
2- LinkedIn ad uso professionale: trasformare il profilo in uno strumento di reputazione e relazione
• LinkedIn come piattaforma per costruire autorevolezza professionale;
• ottimizzazione del profilo: immagine, headline, informazioni ed esperienze;
• raccontare il proprio percorso professionale in modo strategico;
• differenza tra profilo personale e pagina aziendale (quando e come utilizzarli in base alla struttura dell'attività e agli obiettivi di comunicazione);
• strategie per aumentare qualità delle connessioni;
• come utilizzare LinkedIn per creare relazioni e sviluppare opportunità;
• analisi dei trend del proprio settore attraverso strumenti di AI.
*Laboratorio*: revisione del profilo LinkedIn.
3- Content Marketing e AI: creare contenuti professionali
• Cosa raccontare quando si pensa di "non avere niente da dire";
• trasformare esperienza e casi professionali in contenuti;
• storytelling professionale;
• calendario editoriale sostenibile (diverse tipologie di contenuto tenendo conto dei propri riferimenti);
• costruire una strategia coerente ed in linea con il proprio mercato di riferimento;
• utilizzo dell'AI per ideazione, organizzazione e ottimizzazione dei contenuti;
*Laboratorio*: creazione di almeno 5 contenuti pronti per LinkedIn.

## 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

Il percorso formativo è pensato come un **laboratorio** concentrato di **4 incontri** complessivi, orario **9- 13** e 13.30 - 15.30 dal carattere **prettamente pratico**.
**Periodo di svolgimento previsto: a partire dalla seconda metà di ottobre/inizio novembre e mese di novembre** *(calendario in definizione)*

## 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.