

# LinkedIn

## - Como encontrar Talentos e Oportunidades de Negócio



### OBJETIVOS

- Desenvolver conhecimentos e competências com vista a uma utilização mais eficaz do LinkedIn;
- Saber como otimizar o Perfil de LinkedIn, enquanto base fundamental para uma verdadeira obtenção de mais e melhores resultados através desta Rede Social Profissional;
- Dominar as ferramentas de busca avançada em diferentes situações, aumentando a capacidade de captação de profissionais de qualidade, clientes e emprego;
- Definir uma estratégia de presença ativa no LinkedIn, criando e alargando pertinentemente a rede de contactos;
- Desenvolver o Networking no LinkedIn, potencializando relações e conexões, oportunidades de sucesso profissional e de negócios.

#### Otimize o seu Perfil de LinkedIn

- Título, foto, imagem de capa, resumo, experiência, formação, competências, recomendações e outras funções
- Demonstração e exercícios práticos

#### Utilize Ferramentas de Busca Avançada para alargar a sua Rede de Contactos

- Como encontrar talentos e candidatos/as
- Como encontrar clientes
- Como encontrar emprego
- Como encontrar parceiros
- Demonstração e exercícios práticos

#### Descubra Quem Aceitar e Quem Convidar para a sua Rede

- Critérios de seleção
- Aceitar quem não conheço?

#### Networking no LinkedIn

- Mitos do Networking
- Como estabelecer uma primeira abordagem ao contacto visado
- Como estabelecer uma Rede de Contactos favorável a médio e longo prazo
- Personalização, assertividade e favorecimento de relacionamentos

### CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

## Serviços Synergie Formação

### Formação à Medida

(intraempresas)

### Formação para o Público em Geral

(interempresas)

### Formação On Job

### Coaching Individual e Team Coaching

### Consultoria

- Diagnóstico de Necessidades de Formação
- Diagnóstico do Clima Organizacional
- Sistema de Gestão de Competências
- Sistema de Avaliação de Desempenho
- Avaliação de Riscos Psicossociais
- Saúde e Ergonomia no Trabalho: prevenção de lesões, exercícios, posturas e hábitos saudáveis
- Desenvolvimento de Performance Comercial
- Avaliação do Atendimento: Estudos Cliente Mistério, Protocolo de Atendimento, Ações de Melhoria
- Outros projetos

## Formação Certificada

Certificado de Formação Profissional SIGO, de acordo com a legislação em vigor.

Formação válida para o cumprimento da obrigatoriedade legal em matéria de Formação, ao abrigo do Código do Trabalho.

## Mais informações

Sofia Clemente

[sofia.clemente@synergie.pt](mailto:sofia.clemente@synergie.pt)

93 652 75 14 | 22 605 21 22