

# Indice generale

<b>Introduzione</b> .....	<b>xiii</b>
Organizzazione dell'opera .....	xiv
Le appendici .....	xiv
Materiale online .....	xiv
A chi si rivolge il libro .....	xiv
<b>Parte I</b>	<b>Il profilo personale..... 1</b>
<b>Capitolo 1</b>	<b>LinkedIn (non) è un social network .....3</b>
La forza dei legami deboli .....	3
Human-to-Human: comunicare se stessi .....	5
The Networking Attitude: la rete è reale .....	6
Costruiamo la nostra rete quando non ne abbiamo bisogno....	7
“LinkedIn non funziona”: miti da sfatare .....	9
Non ho bisogno di un lavoro. A cosa mi serve?.....	9
Non tutti i miei contatti sono su LinkedIn.....	9
E se nessuno mi contatta? .....	10
<b>Capitolo 2</b>	<b>Perché un profilo su LinkedIn .....11</b>
È nato prima l'uovo o la gallina? .....	11
All'Università di LinkedIn.....	12
L'importanza delle soft skill.....	13
Errori comuni .....	14
Studiare ai tempi di LinkedIn.....	16
LinkedIn per executive.....	21
LinkedIn: al posto dei leader .....	23
Internal branding.....	24
Employer branding .....	25
Branding .....	26

<b>Capitolo 3</b>	<b>Personal branding e LinkedIn .....</b>	<b>29</b>
	Il personal branding è un ossimoro? .....	29
	La reputazione online: e se fossimo una startup? .....	30
	Personal branding a confronto: il Social Selling Index .....	33
	La rivoluzione social del recruiting .....	37
<b>Capitolo 4</b>	<b>LinkedIn non è un curriculum vitae .....</b>	<b>39</b>
	Dall'ipertesto all'ipercurriculum .....	39
	La privacy, questa sconosciuta .....	40
	Lavoriamo sul nostro profilo .....	41
	Facciamoci presentare: le segnalazioni .....	43
	Il profilo pubblico .....	44
	Competenze .....	44
	L'importanza di un profilo completo .....	47
	Facciamoci trovare da chi ci cerca .....	48
	Bonus track. Netiquette: il galateo professionale	
	parte I (contributo di Filippo Marano) .....	49
	Il profilo: personale, ma non troppo .....	51
<b>Capitolo 5</b>	<b>Il profilo LinkedIn è un dovere, l'interazione una necessità .....</b>	<b>55</b>
	Andiamo per gradi .....	55
	(Ri)costruire la propria rete professionale .....	56
	Persone che potresti (e dovresti) conoscere .....	57
	Francesca, ti presento Antonella .....	58
	Come coltivare rapporti professionali .....	59
	Siate espliciti .....	60
	Condividere tutto, condividere sempre? Non proprio .....	60
	A modo mio! .....	60
	Non controllo, ma influenza .....	60
	Siate attenti agli altri più che a voi stessi (a volte!) .....	60
	I gruppi: ampliare il proprio orizzonte .....	61
	Per iniziare .....	61
	Come usare i gruppi al meglio .....	62
	Prima regola: ascoltare .....	64
	Ora tocca a noi! .....	65
	Per concludere .....	66
<b>Capitolo 6</b>	<b>Storytelling e storymaking .....</b>	<b>67</b>
	Come parlare di sé nel modo giusto .....	67
	L'autopromozione non (sempre) paga .....	69
	La parola al potere! .....	69
	Intervalli di attenzione .....	71

	Una settimana di networking con LinkedIn .....	73
	Vogliamo aggiornarci sulle novità del settore?.....	73
	Vogliamo coltivare e ampliare la nostra rete? .....	73
	Abbiamo un nuovo lavoro? .....	73
	Chi sono i leader del nostro settore?.....	73
	E le aziende da seguire? .....	74
<b>Parte II</b>	<b>La presenza aziendale .....</b>	<b>75</b>
<b>Capitolo 7</b>	<b>Social organization .....</b>	<b>77</b>
	LinkedIn come evoluzione strategica.....	77
	I crocevia del professional network .....	79
<b>Capitolo 8</b>	<b>Company digital strategy su LinkedIn .....</b>	<b>81</b>
	Company page: come coniugare gli obiettivi .....	81
	La pagina aziendale: non solo B2B .....	84
	Il caso Luxottica .....	85
	KPI & Metric .....	88
	Insight e company page .....	88
	Dipendenti o brand ambassador? .....	92
	Il caso Adecco .....	93
<b>Capitolo 9</b>	<b>Hire: social HR.....</b>	<b>99</b>
	Il social recruiting .....	99
	Intervista a Fabio Salvi (ContactLab).....	101
	Employer branding & talent acquisition.....	103
	Gli strumenti del recruiter .....	106
	Licenza Recruiter .....	106
	Job slot e job post .....	108
	Career page .....	111
	Lavora con noi, advertising per le Risorse Umane .....	112
<b>Capitolo 10</b>	<b>Market.....</b>	<b>113</b>
	Hire, sell... e market .....	113
	Marketing trend.....	114
	La company page.....	115
	Soluzioni per l'advertising .....	115
	InMail advertising.....	117
	Sponsored update .....	117
	Display advertising.....	118
	API .....	119
	Soluzioni self service.....	121
	Bonus track. Netiquette: il galateo professionale parte II (a cura di Filippo Marano) .....	121

<b>Capitolo 11</b>	<b>Sell: social selling .....</b>	<b>125</b>
	Il social selling .....	125
	L'evoluzione delle vendite.....	126
	Online vs. offline: come usare il nostro potenziale .....	129
	Il Sales Navigator.....	129
	Content curation: un network di voci, una voce nel network ..	130
	Metriche per il social selling.....	132
	Iniziare e crescere: le prime due settimane.....	135
	La checklist del Sales Manager .....	138
<b>Capitolo 12</b>	<b>LinkedIn policy e best practice per aziende.....</b>	<b>141</b>
	La presenza aziendale: esperienze a confronto .....	141
	Case study: Sanofi.....	143
	Case study: Adecco .....	145
	Il caso Luxottica .....	147
<b>Parte III</b>	<b>Usò evoluto e strategico .....</b>	<b>149</b>
<b>Capitolo 13</b>	<b>Soluzioni premium e corporate .....</b>	<b>151</b>
	È tempo di upgrade! .....	151
	Job Seeker .....	153
	Sales Navigator.....	154
	Recruiter Lite .....	155
	Business Plus .....	156
	Conclusioni.....	156
<b>Capitolo 14</b>	<b>Certificazioni .....</b>	<b>159</b>
	Il Recruiter certificato .....	159
	Come prepararsi per l'esame?.....	160
	Come e dove sostenere l'esame?.....	162
<b>Capitolo 15</b>	<b>Pulse: pubblicare e condividere.....</b>	<b>163</b>
	I contenuti sono importanti .....	163
	Come funziona Pulse.....	164
	Leggere Pulse .....	165
	Publisher/Editori .....	165
	Canali tematici .....	166
	Influencer.....	167
	Scrivere su Pulse .....	168

<b>Capitolo 16</b>	<b>Lynda: apprendimento e aggiornamento.....</b>	<b>173</b>
	Aggiornarsi online: un'introduzione .....	173
	Breve storia di Lynda .....	174
	Come funziona Lynda .....	176
	Scegliere il piano di sottoscrizione .....	176
	Navigare la libreria dei contenuti .....	177
	Trovare contenuti attraverso il motore di ricerca.....	179
	Cercare per autore .....	180
	La pagina di un corso .....	180
	Trovare corsi successivi .....	182
	Creare e gestire le playlist.....	183
	Salvare video, capitoli e corsi.....	184
	Certificati di completamento .....	185
	Lynda in azienda.....	186
<b>Appendici</b>	<b>.....</b>	<b>189</b>
<b>Appendice A</b>	<b>Il pannello di controllo.....</b>	<b>191</b>
	Controllare la privacy.....	191
	L'area delle impostazioni .....	195
	Profilo .....	195
	Comunicazioni.....	199
	Gruppi, aziende e applicazioni .....	200
	Account .....	202
<b>Appendice B</b>	<b>Le statistiche del profilo personale .....</b>	<b>205</b>
	Chi ha visitato il tuo profilo? .....	206
<b>Appendice C</b>	<b>L'identità digitale .....</b>	<b>211</b>
<b>Indice analitico.....</b>	<b>.....</b>	<b>215</b>