

SISTEMA

SECOVI-PR

SINDICATO DA HABITAÇÃO
E CONDOMÍNIOS



UNI HAB

INPESPAR

SECOVIMED

CMA-PR

Sejam bem-vindos ao:

**SISTEMA
SECOVI-PR**



Mais um serviço
com a qualidade



 Vamos conhecer a UNIHAB:



A UNIHAB



INSCRIÇÕES DE
CURSOS E EVENTOS



PORTAL DO
CONHECIMENTO
IMOBILIÁRIO



PORTAL DO
CONHECIMENTO
CONDOMINIAL



EMPRESAS
CONVENIADAS



BLOG



LINKS, NORMAS
E LEIS



INSCRIÇÕES DE
CURSOS E EVENTOS



CURSOS
ONLINE



CURSOS
AO VIVO



DIRETO COM O
ESPECIALISTA



FERRAMENTAS
E MATERIAIS



BLOG



LINKS, NORMAS
E LEIS



SEJA BEM-VINDO À UNIHAB, A UNIVERSIDADE ONDE HABITA O CONHECIMENTO.

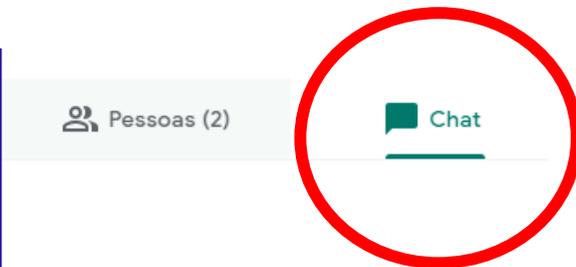
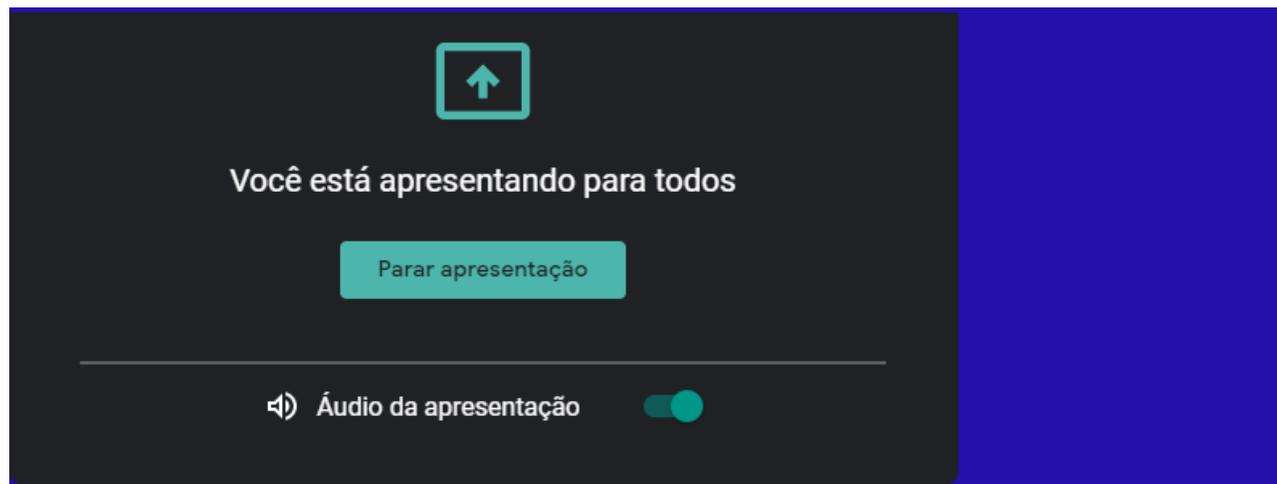


Suas
expectativas:

1 - Que **ASSUNTOS** você gostaria de ver **ABORDADOS** no curso?

2 - Ao final do curso **ESPERA SER CAPAZ** do que?

Use a ferramenta **CHAT** e escreva sobre suas expectativas



DÁ UM



<https://www.facebook.com/unihab.com.br>



<https://www.instagram.com/unihabpr/>



<https://www.linkedin.com/in/unihabpr/>



41 9 9165-3737



unihab@unihab.com.br



Mais um serviço
com a qualidade



Experiência profissional e docente:

e-mail: ademirlara@gmail.com

Telefone: (41) 41 9 9728-9744

Instagram: @ademirlara



Mais um serviço
com a qualidade



PROFESSOR

**ADEMIR
LARA**

Consultor, professor e palestrante de Marketing Digital e Social Media, graduado em Gestão de Negócios da Informação e especialista em Administração e Marketing, atua desde 2002 com Internet e Mídias Digitais. Responsável pelo Marketing Digital de Empresas no Brasil e no Exterior, desenvolvendo estratégias de conteúdo, social selling e campanhas de anúncios patrocinados no Facebook e Instagram Ads e Google Marketing. Ministra cursos e Palestras de Facebook e Instagram Marketing, Google Ads, Seo, WhatsApp Business, Linkedin e E-commerce. Atua desde 2015 como professor de Marketing Digital na Escola de Negócios da Associação Comercial do Paraná.



LINKEDIN PARA PROSPECÇÃO E VENDAS

Professor: Ademir Lara



Conteúdos abordados:

Como criar um perfil e fazer sua gestão na maior rede profissional do mundo

- Criação do perfil
- Foto de perfil e plano de fundo
- A importância de bons títulos para um perfil
- A importância do resumo no perfil do LinkedIn
- Experiência profissional e formação acadêmica
- Adicionando competências ao perfil
- Recomendações para turbinar seu perfil
- Visibilidade do perfil e URL personalizada

Como ter sucesso no LinkedIn

- Networking e adicionando conexões
- Produção de conteúdo profissional
- A seção de destaque de um perfil
- Gerenciamento de contas no LinkedIn
- Configurações e privacidade
- Diferentes tipos de contas e vantagens de uma conta premium



Conteúdos abordados:

Linkedin stories

- Apresentação do LinkedIn Stories e diferenças para outras redes sociais
- Conhecendo os recursos da funcionalidade e sugestões de uso
- O que fazer dentro e fora do trabalho
- O que é importante para seu trabalho

Linkedin page

- A voz da sua organização no LinkedIn
- Participe das conversas mais importantes com produção de conteúdo de valor para seus clientes e futuros potenciais clientes
- Compartilhe diversos tipos de documentos (Power Point, PDF e Word)
- Descubra conteúdos em alta junto ao seu público-alvo
- Monitoramento das atividades da página com análises visuais
- Employer branding: recompartilhe as melhores @menções e conteúdo dos colaboradores no LinkedIn



Conteúdos abordados:

LinkedIn Ads

- Como alcançar os potenciais clientes com o LinkedIn Ads
- Objetivos de marketing, diferentes tipos de anúncios e investimento
- Planejamento, criação e execução de campanhas de anúncios patrocinados

Ferramenta de prospecção do LinkedIn (sales navigator)

- Introdução à prospecção na ferramenta de vendas do LinkedIn
- Planos, valores e diferenças
- Quais as possibilidades e recursos de prospecção
- Métodos de busca e tipos de pesquisa
- Filtros de pesquisa; leads ou contas (empresas)
- Salvando leads e contas em uma lista





AVATAR
130 x 130px

Use qualquer imagem de qualquer tamanho,
sabendo que ela ficará dentro de um círculo.

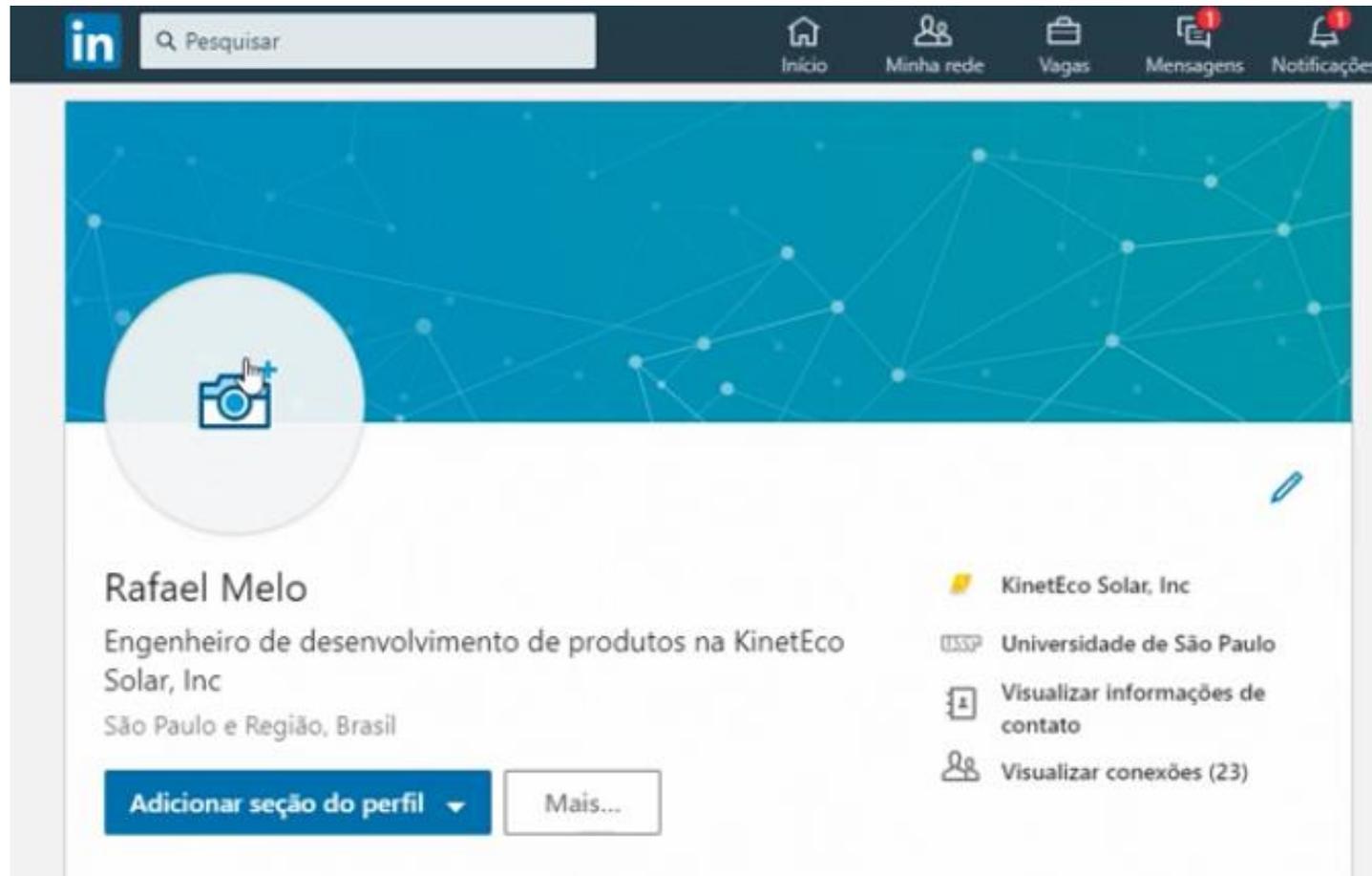
FOTO DE CAPA
1584 x 396px
Área visível: 1350x220

Como criar um perfil e fazer sua
gestão na maior rede
profissional do mundo

Por quê você precisa de um perfil profissional e que se destaque no LinkedIn?

Estamos vivendo a Era das Vendas Sociais
SOCIAL SELLING

Obtenha os melhores resultados com seu perfil



The image shows a screenshot of a LinkedIn profile page. At the top, there is a navigation bar with the LinkedIn logo, a search bar labeled 'Pesquisar', and icons for 'Início', 'Minha rede', 'Vagas', 'Mensagens', and 'Notificações'. Below the navigation bar is a blue header banner with a network diagram background. On the left side of the banner is a circular profile picture placeholder with a camera icon. Below the banner, the profile name 'Rafael Melo' is displayed, followed by his title 'Engenheiro de desenvolvimento de produtos na KinetEco Solar, Inc' and location 'São Paulo e Região, Brasil'. To the right of the profile information, there are three items: a yellow pin icon for 'KinetEco Solar, Inc', a USP logo for 'Universidade de São Paulo', and two icons for 'Visualizar informações de contato' and 'Visualizar conexões (23)'. At the bottom left of the profile section, there are two buttons: 'Adicionar seção do perfil' and 'Mais...'. The entire profile is set against a light gray background.

1 – Perfil e Visibilidade

2 – Presença e participação

3 – Reputação Online

O que é importante?

1 – URL PERSONALIZADA

2 – FOTO PERSONALIZADA

3 – IMAGEM DE FUNDO

4 – TÍTULO

5 – RESUMO

6 – EXPERIÊNCIA

7 – MÍDIAS

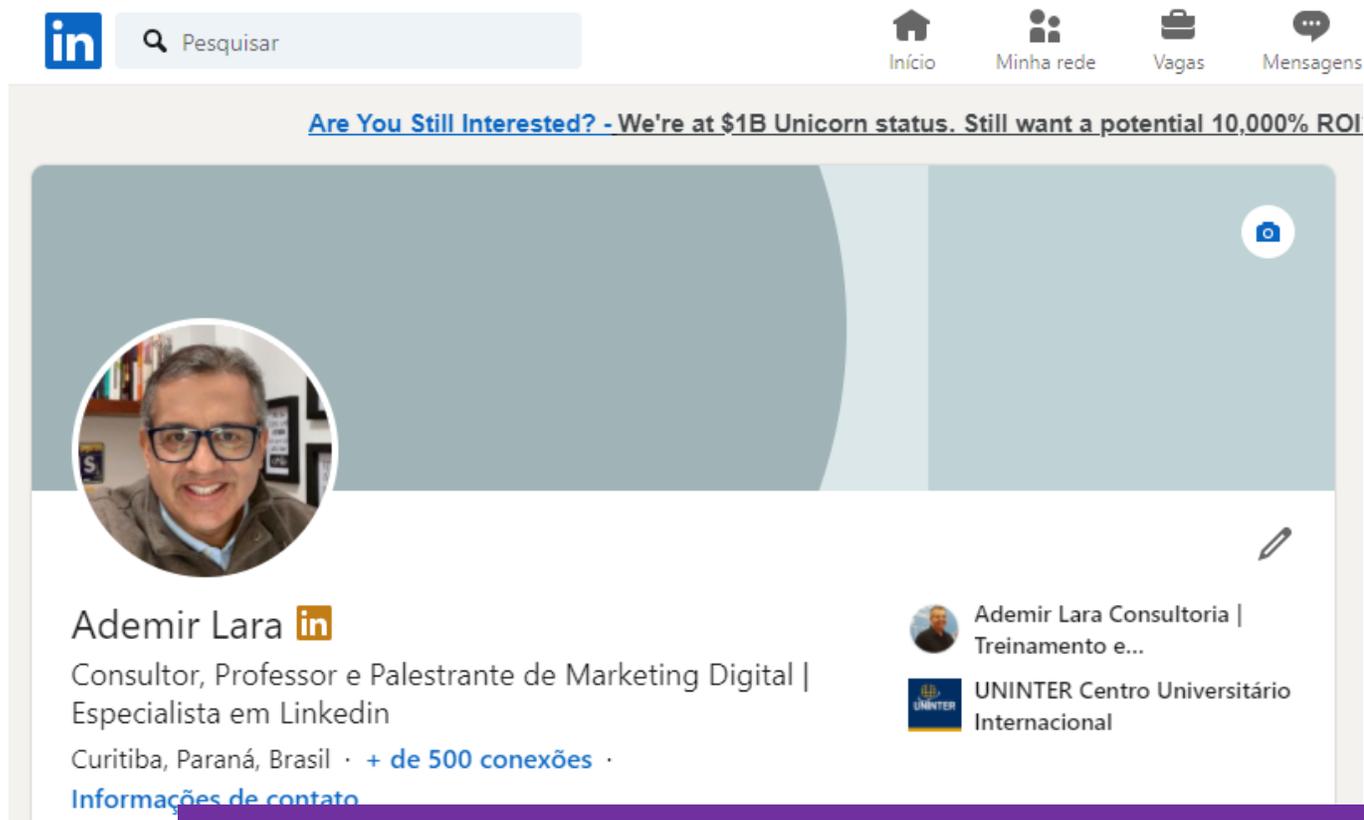
8 – RECOMENDAÇÕES

9 – DESTAQUE

 Campeão



Perfis com fotos atraem muito mais visitas



Are You Still Interested? - We're at \$1B Unicorn status. Still want a potential 10,000% ROI

Ademir Lara 

Consultor, Professor e Palestrante de Marketing Digital | Especialista em LinkedIn

Curitiba, Paraná, Brasil · + de 500 conexões ·

[Informações de contato](#)

Ademir Lara Consultoria | Treinamento e...

UNINTER Centro Universitário Internacional



Ademir's Photo Score:

75/100

You've done pretty well. But there's always room for improvement, so check out our very actionable tips below.

[Share your score](#)

[or upload another photo to analyze](#)

bit.ly/testefotolinkedin

Perfis com fotos atraem muito mais visitas do que perfis sem fotos. Algo em torno de 90%. Outro dado importante! Compradores que usam LinkedIn, não avaliam perfis sem fotos.

* Para mais detalhes consulte o vídeo de número 5 Perfil com Foto

Foto de perfil e plano de fundo



O plano de fundo deve conversar com sua foto de perfil. Uma foto que preferencialmente que esteja “alinhada” com o título do seu perfil. Sites como o Canva.com fornecem modelos grátis de plano de fundo para LinkedIn.

* Para mais detalhes consulte o vídeo de número 5 Perfil com Foto

A importância de bons títulos para um perfil



1 - Palavras buscáveis no seu título

2 – Facilitam seu perfil ser encontrado nas buscas

* Para mais detalhes consulte o vídeo de número 6 - A importância de bons títulos

A importância do resumo no perfil do LinkedIn



Ademir Lara 

Consultor, Professor e Palestrante de Marketing Digital | Especialista em LinkedIn

Curitiba, Paraná, Brasil · + de 500 conexões ·

[Informações de contato](#)

Tenho interesse em... Adicionar seção do perfil Mais...

Sobre

Sou Consultor, professor e palestrante de Marketing Digital e Social Media, Graduado em Gestão de Negócios da Informação e Especialista em Administração e Marketing. Atuo desde 2002 com Internet e Mídias Digitais. Sou responsável pelo Marketing Digital de Empresas no Brasil e América do Sul, desenvolvendo estratégias de conteúdo e campanhas de anúncios patrocinados no Facebook e Instagram Ads e Google Ads.

1 – Conte sua história

2 – Dê um toque pessoal

3 – Use palavras-chave que facilitem o algoritmo encontrar seu perfil

* Para mais detalhes consulte o vídeo de número 7 - A importância do Resumo

Experiência



Consultor, Professor e Palestrante

Ademir Lara Consultoria | Treinamento e Desenvolvimento Pessoal · Tempo integral

jan. de 2012 – o momento · 9 anos 4 meses

Curitiba e Região, Brasil

Treinamento e Consultoria na Áreas de Marketing Digital: Google Marketing + Google Ads, Facebook Marketing - Facebook Ads, Instagram Marketing + Instagram Ads, LinkedIn Marketing + Sales Navitor.



Dica: Invista um tempo para estruturar as experiências profissionais.

Lembre-se: O seu perfil é um currículo em movimento

* Para mais detalhes consulte o vídeo de número 8 – Experiência Profissionais e Acadêmicas

Formação acadêmica



UNINTER Centro Universitário Internacional

Master of Business Administration - MBA, Administração, Negócios e Marketing, Pós Graduado em Abril de 2020 TCC O Impacto da LGPD nas Estratégias de Marketing 2018 – 2020

Atividades e grupos: Artigo apresentado e aprovado: O impacto da LGPD nas Estratégias de Marketing. Avaliação da Tutoria: Sou a prof.^a Carla, fiz a leitura e avaliação de seu trabalho e Parabéns! Seu trabalho foi aprovado. Seu tema é relevante, parabéns pela escolha! - Orientadora do TCC Carla Diógenes

Pós graduando em Administração e Marketing em Abril de 2020.

Mídia (2)



Dica: Assim como as experiências profissionais a formação acadêmica merece uma atenção especial para ser estruturada.

Lembre-se: O seu perfil é um currículo em movimento

* Para mais detalhes consulte o vídeo de número 8 – Experiência Profissionais e Acadêmicas

Adicionando competências ao perfil

Competências e recomendações

Fazer teste de competência

Marketing digital · 25

Elizangela Caron e 24 conexões recomendaram esta competência

Marketing Online · 17

Elizangela Caron e 16 conexões recomendaram esta competência

Redes Sociais · 9

Tatyana Azevedo  e 8 conexões recomendaram esta competência

Fazer teste de competência

Microsoft Excel 



Quais são suas expertises

Suas conexões podem validá-las

Maior Credibilidade

Teste de competência (Inglês)

Alinhadas com seu objetivo no LinkedIn

* Para mais detalhes consulte o vídeo de número 9 – Competências de um perfil

Recomendações são importantes para o seu perfil

Recomendações

Solicitar recomendação 

Recebidas (6)

Concedidas (8)



assessoria na HM Rubber Indústria e Comercio LTDA
Em 23 de março de 2021, Ademir era cliente de Alanna

Ótimo palestrante, dicas preciosas para LinkedIn. Fiz vários cursos com ele, super recomendo!!! Simpatia e profissionalismo são destaque.



Consultor de treinamento e desenvolvimento
Em 15 de janeiro de 2021, Sandra supervisionava Ademir diretamente

Tive o privilégio de ter Ademir Lara na minha equipe de professores da Escola e Negócios da Associação Comercial do Paraná. Professor Ademir é muito parceiro, sempre atualizado e com ideias inovadoras. Ministrava seus cursos e palestras na Escola de Negócios com muito profissionalismo ... Visualizar mais



companies to grow
Digital Transformation | Business Intelligence | Compliance | Digital Marketing | Technologies applied to business
Em 31 de julho de 2019, Einer era cliente de Ademir

Ademir é um profissional altamente capacitado e extremamente competente no que faz! Já tive oportunidade de participar dos seus treinamentos e a sua didática é fantástica! Além da vida docente presta serviços de consultoria à altura do seu conhecimento! Sempre temos algo a aprender c... Visualizar mais



Gestora de RH|Gestora de Pessoas|Business Partner|Implantação e Reestruturação de RH|Recrutamento e Seleção
Em 17 de maio de 2019, Caroline era cliente de Ademir

Para esta semana, me propus um desafio: participar do curso LinkedIn Para Geração De Negócios na ACP - Associação Comercial do Paraná com o professor Ademir Lara. No conteúdo programático, observei que o foco não era os recursos humanos, minha área de atuação profissional. Mas pensei: ... Visualizar mais

Apresente seus resultados, não seu currículo!

Solicite recomendações e as conceda para profissionais que realmente você conhece!

Não “troque” recomendações

As recomendações recebidas ou concedidas não aparecem no perfil antes de serem revisadas e autorizadas.

* Para mais detalhes consulte o vídeo de número 10 – Recomendações

Recomendações para turbinar seu perfil



Crie conteúdo usando os diversos tipos de posts e recursos do LinkedIn

Compartilhe dicas e seu conhecimento com sua rede. Isso ajuda a você ser percebido com Expert na sua área de atuação

Adicione mídias vinculadas a cada experiência profissional. Fotos de Palestras, projetos realizados, apresentações e e-books

Todos nós gostamos de histórias. Dê seu toque pessoal ao seu perfil. Isso o tornará único na rede e também o destacará!

Visibilidade do perfil e URL personalizada

Configurações de perfil público

Você controla seu perfil e pode limitar o que é exibido em ferramentas de pesquisa e outros serviços fora do LinkedIn. Pessoas que estiverem fora do LinkedIn verão todas ou apenas algumas seções do perfil exibido abaixo.



Ademir Lara

Consultor, Professor e Palestrante de Marketing

Digital | Especialista em LinkedIn

Curitiba, Paraná, Brasil · + de 500 conexões



Ademir Lara Consultoria |
Treinamento e Desenvolvimento...



UNINTER Centro Universitário
Internacional

Alterar sua URL personalizada

Personalize a URL do seu perfil.

www.linkedin.com/in/ademirlara ✎

Editar conteúdo

Este é o seu perfil público. Para editar as seções, atualize seu perfil.

[Editar conteúdos](#)

Editar visibilidade

Você controla como seu perfil é exibido a pessoas que não entraram no LinkedIn. Os limites que você definir aqui afetarão como seu perfil será exibido em ferramentas de pesquisa, selos de perfil e serviços autorizados como o Outlook.

Se você adicionou um cartão de criador de conteúdo do LinkedIn ao seu perfil, esse recurso será removido do seu perfil se você desmarcar como públicos ou ocultar as fotos, o título, o resumo, os artigos e as atividades.

[Saiba mais](#)

Menu EU



Ademir Lara

Consultor, Professor e
Palestrante de Marketing
Digital | Especialista em
LinkedIn

[Ver meu perfil](#)



Alterar sua URL personalizada

Editar Visibilidade



* Para mais detalhes consulte o vídeo de número 11 – Visibilidade do Perfil

Como ter sucesso no LinkedIn?





Ademir
Lara



Vamos nos conectar?

Criar conexões qualificadas

Relacionamentos Sustentáveis

Social Selling





Antes de falarmos sobre gestão do Perfil, vamos entender o que é Social Selling?

SOCIAL SELLING

SOCIAL SELLING É UM NOVO CONCEITO E REQUER UMA MUDANÇA DE HÁBITO; É UMA EVOLUÇÃO DO PROCESSO TRADICIONAL DE VENDA, EM QUE A EQUIPE COMERCIAL LIGAVA NAS EMPRESAS E FALAVA COM DIVERSAS PESSOAS ATÉ CHEGAR AO PROFISSIONAL CERTO

OSVALDO BARBOSA
EX-DIRETOR LINKEDIN PARA AMÉRICA LATINA



LinkedIn

Networking e adicionando conexões

Grupo no Facebook LinkedIn Brasil A-Z

Moderador: Cristiano Santos



2 ENCONTROS ANUAIS NA SEDE DO LINKEDIN

Prospecção Ativa – Melhores Práticas

1 Perfil Campeão e preenchido com o máximo de informações para a construção da sua marca pessoal

2 Conteúdo de qualidade, interagir oferecendo insights e mantenha o relacionamento com as mensagens de Feliz Aniversário, Mudanças de Cargo, Escolaridade, etc. Veja isso como uma oportunidade de você manter “quente” seu networking.

3 Dedique de 15 a 30 minutos do seu dia para trabalhar no LinkedIn. Crie uma meta diária de prospecção de conexões valiosas, sejam eles para networking ou potenciais negócios



* Para mais detalhes consulte o vídeo de número 12 – Networking e Conexões



Ademir Lara

Consultor, Professor e Palestrante de
Marketing Digital | Especialista em LinkedIn



Divulgue seu QR Code e URL personalizada

**Gere o QR Code no campo de pesquisa da
versão mobile do LinkedIn**

**A melhor prática para se conectar a
alguém no LinkedIn é através de um
convite personalizado.**

**O LinkedIn tem uma dinâmica diferente de
outras redes sociais. Você só deverá se
conectar a profissionais que estejam
alinhados com seus objetivos na rede.**

Networking e adicionando conexões



Localize a sua futura conexão através do campo de Pesquisa e ao localizar clicar em Conectar

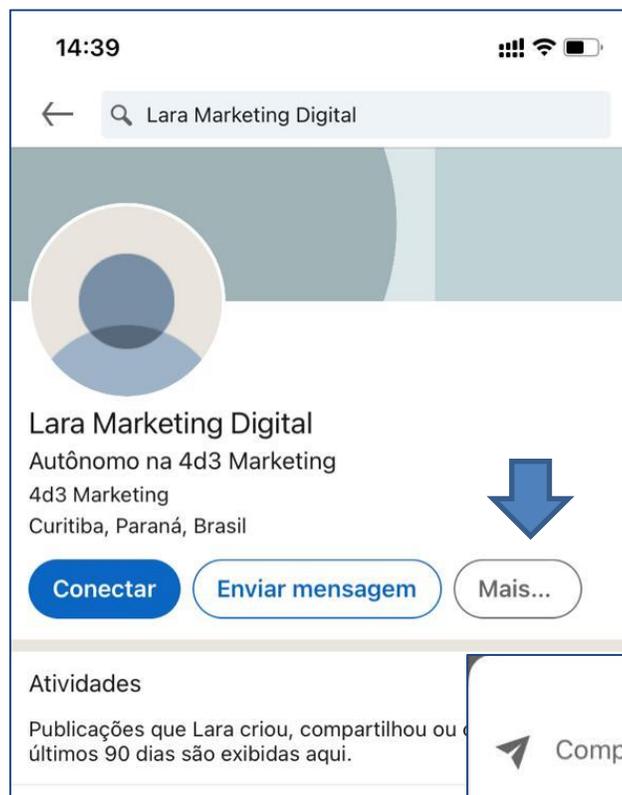
Convites personalizados, com uma apresentação objetiva e o motivo pelo qual deseja se conectar tem mais chances de serem aceitos.

Antes de aceitar uma conexão faça uma análise do perfil de quem está propondo a conexão.

Dica: Você poderá seguir um perfil antes de solicitar uma conexão

* Para mais detalhes consulte o vídeo de número 12 – Networking e Conexões

Networking e adicionando conexões



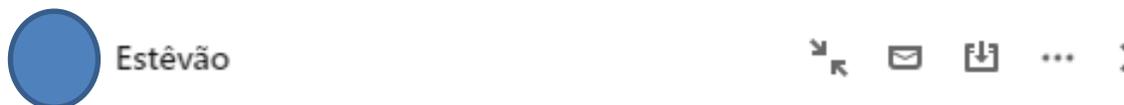
Na versão mobile funciona de forma similar. Para personalizar o convite você deverá clicar no botão MAIS.

Ter uma rede com conexões qualificadas vai nos facilitar potenciais negócios e um feed com conteúdo de maior qualidade.

Dica: Não aceite qualquer pedido de conexão só para aumentar o seu número de contatos.

- Compartilhar perfil em uma mensagem
- Compartilhar via...
- + Seguir
- Personalizar convite
- Denunciar ou bloquear

Networking e adicionando conexões



Ademir Lara • 10:03

Conexão

Bom Dia Estêvão! Tudo bem? Espero que sim :) Sou profissional de Marketing Digital e ministro cursos e palestras na Associação Comercial do Paraná e recentemente entrei na equipe da ComSchool.

Acompanho seu trabalho há algum tempo e inclusive indico seus materiais nos meus cursos e palestras. Comprei seu livro MENTROPIA na Amazon (versão Kindle) e estou adorando. Se for possível me adicionar às suas conexões do LinkedIn ficaria muitíssimo agradecido.

Um grande abraço e sucesso, hoje e sempre na sua jornada.



Estêvão

Olá Ademir, tudo certo por aí?
Por aqui tudo ótimo.
Poxa, valeu demais! Fico super feliz com o feedback e também por conhecer um pouquinho mais da sua experiência profissional. A ComSchool é muito bacana e tenho bons amigos lá inclusive.

Muito obrigado pelas recomendações e pelo carinho!
Será um prazer te adicionar por aqui :)

Grande abraço!

Após o aceite do pedido de conexão, envie uma nova mensagem de agradecimento, mas ainda não é o momento de uma abordagem comercial!

Por que você precisa de um perfil profissional?

Não é apenas para ter um currículo on-line?

O que você publica pode ajudar a melhorar a sua reputação e fortalecer sua marca pessoal

REDE DE CONTEÚDO PROFISSIONAL

DIRIA QUE, ATÉ HÁ ALGUM TEMPO, O LINKEDIN ERA UM LUGAR PARA COLOCAR SEU CURRÍCULO ONLINE MAS ISSO MUDOU. NÃO SOMOS UM SITE DE EMPREGOS. HÁ ALGUNS ANOS, PERCEBEMOS QUE TERÍAMOS MAIS VALOR COMO NEGÓCIO SE INVESTÍSSEMOS TAMBÉM EM CONTEÚDO VOLTADO PARA PROFISSIONAIS.

JEFF WEINER, **CEO LINKEDIN**

LinkedIn

* Para mais detalhes consulte o vídeo de número 13 – Produção de Diversos tipos de conteúdos

Produção de conteúdo profissional



Posts Diretos no Feed, Imagens, Vídeos e Artigos, Lives *

Artigos podem ser escolhidos pelos Editores de Conteúdo do LinkedIn

Fique atento ao boletim diário

Seja autêntico

Expertise, dicas, aprendizados

Publique e mantenha uma frequência

Compartilhe o conteúdo em suas redes sociais



* Para mais detalhes consulte o vídeo de número 13 – Produção de Diversos tipos de conteúdos

A seção de destaque de um perfil

**Você pode destacar conteúdos estratégicos.
Aqueles que você quer que as pessoas vejam primeiro ao visitar o seu perfil.**



* Para mais detalhes consulte o vídeo de número 14 – Seção de Destaque

Gerenciamento de contas no LinkedIn



Ademir Lara

Consultor, Professor e
Palestrante de Marketing
Digital | Especialista em
LinkedIn

[Ver meu perfil](#)

Minha conta

[Acessar Meu Premium](#)

[Configurações e privacidade](#)

[Ajuda](#)

[Idioma](#)

PREMIUM

Ademir, descubra tudo o que o Premium tem a oferecer, personalizado de acordo com suas necessidades.

Suas estatísticas personalizadas

[< Voltar](#) [Avançar >](#)

Quem viu seu perfil

Seu perfil recebeu 150 visualizações em 90 dias.



Kai Zheng • 2º

Salesperson at ZHEJIANG CONCORD GROUP
浙江协和集团外贸业务员



Thaisy Chagas • 1º

Comprador assistente | Ecotrade Comércio de
Produtos Reutilizáveis LTDA



Andréa Assunção • 1º

Responsável Administrativo e Financeiro
Ecotrade Comércio de Produtos Reutilizáveis
Ltda

Vagas para as quais você seria um bom candidato

Seus dados de perfil indicam que você seria um ótimo candidato.



Top 50% de 18 candidaturas

Consultor de CRO

Accenture Brasil

São Paulo, São Paulo, Brasil



Top 50% de 2.219 candidaturas

Analista Sênior de Marketing -

Branding Online/Brandformance

Mercado Livre

* Para mais detalhes consulte o vídeo de número 15 – Configurações e Privacidade

The image shows a screenshot of the LinkedIn 'Configurações e privacidade' (Settings and Privacy) page. On the left is a navigation menu with options: 'Preferências da conta', 'Acesso e segurança', 'Visibilidade', 'Comunicação', 'Privacidade dos dados', 'Como o LinkedIn utiliza seus dados' (highlighted), 'Preferências de procura por emprego', 'Outros aplicativos', and 'Dados de publicidade'. The main content area is titled 'Como o LinkedIn utiliza seus dados' and lists several categories with 'Alterar' links: 'Gerencie seus dados e atividades', 'Obtenha uma cópia dos seus dados', 'Dados salariais no LinkedIn', 'Histórico de pesquisa', and 'Informações demográficas pessoais'. On the right, there is a 'MENU EU' section with a profile picture and the text 'Eu'. A blue callout box with white text is overlaid on the right side of the page, stating: 'Você no controle das suas informações e como suas conexões e usuários do LinkedIn podem ver seus dados. (LGPD)'. At the top right, there is a link 'Voltar para o LinkedIn' with a profile picture icon.

* Para mais detalhes consulte o vídeo de número 15 – Configurações e Privacidade

Diferentes tipos de contas e vantagens de uma conta premium

GRATUITA

PREMIUM

SALES NAVIGATOR

Ademir, mude de plano para obter mais valor com o Premium.

Seu plano atual: Assinatura Premium Business mensal.

	Seu plano Premium Business BRL79,99* por mês Mude para o plano anual e economize 13%	Sales Navigator Pro BRL299,99* por mês Mudar para este	Recruiter Lite BRL529,99* por mês Mudar para este
Preço mensal			
Melhor para:	Usuários avançados que desejam mais acesso e informações	Profissionais de vendas que desejam gerar mais leads e aumentar a clientela	Profissionais de RH que buscam encontrar e recrutar talentos
InMails por mês ?	15	20	30
Quem viu seu perfil ?	✓	✓	✓
Estatísticas sobre vagas** ?	✓	✓	✓
Estatísticas salariais** ?	✓	✓	✓
LinkedIn Learning** ?	✓	✓	✓

* Para mais detalhes consulte o vídeo de número 16 – Tipos de Conta

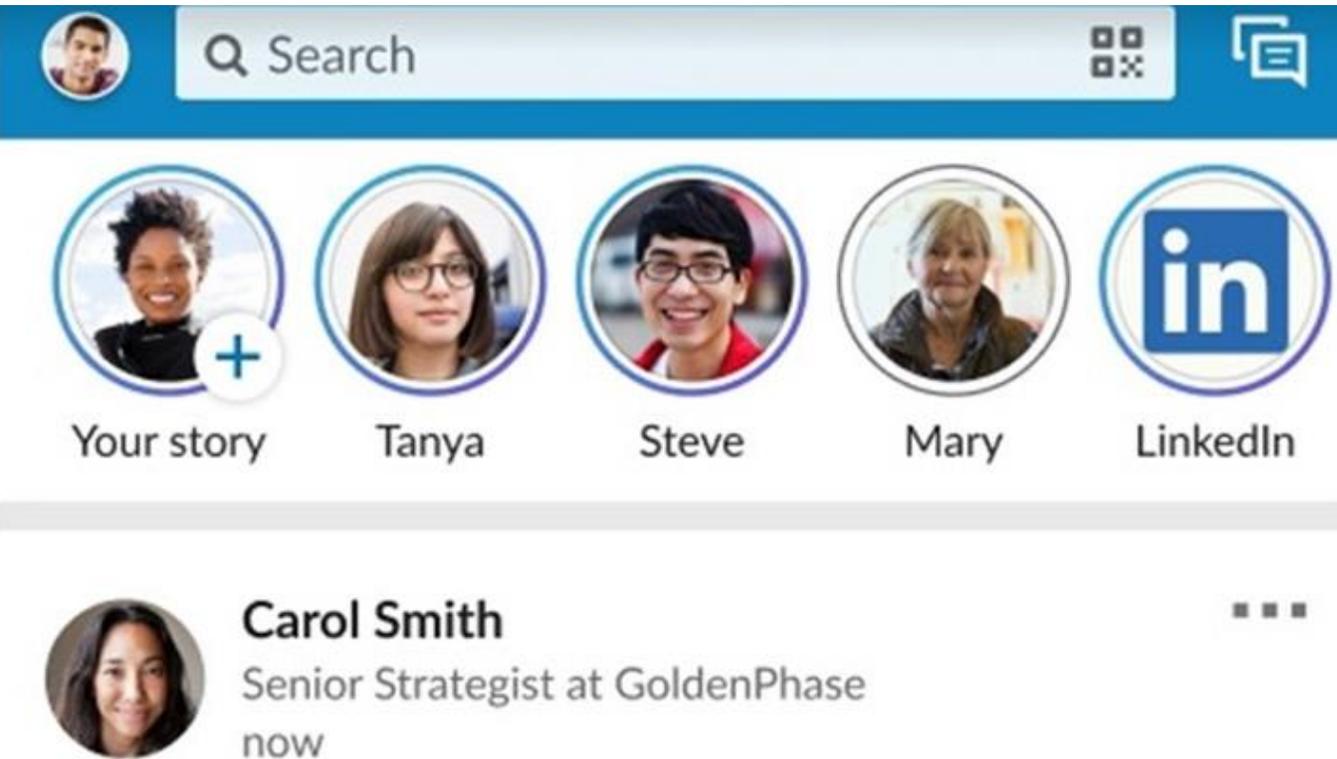
LinkedIn stories



Apresentamos o
LinkedIn Stories



Apresentação do LinkedIn Stories e diferenças para outras redes sociais



Mostre seu dia-a-dia profissional

Ampliar sua rede de contatos e networking

Fortalecer a estratégia de comunicação das empresas

Humanização da Marca

* Para mais detalhes consulte a pasta Stories em Videoaulas

Conhecendo os recursos da funcionalidade e sugestões de uso

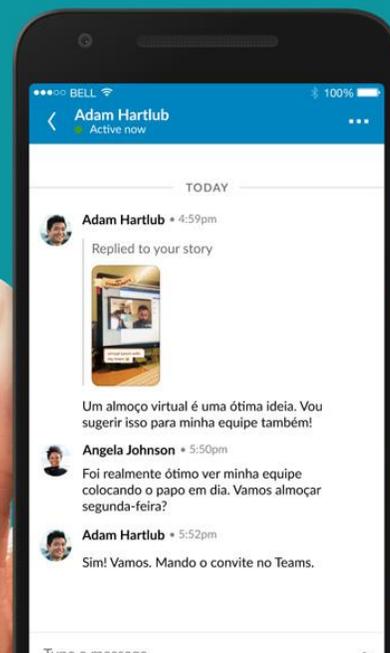
Introdução ao LinkedIn Stories



Compartilhe como você se conecta com seus colegas



Responda com uma mensagem e inicie uma conversa



Coisas que você faz no trabalho

Coisas que você faz fora do trabalho

Coisas relevantes para seu trabalho

* Para mais detalhes consulte a pasta Stories em Videoaulas

LinkedIn page

The image shows a screenshot of the LinkedIn website's 'Create a Page' section. At the top, there is a dark navigation bar with the LinkedIn logo, a search bar labeled 'Pesquisar', and several navigation icons: 'Início', 'Minha rede', 'Vagas', 'Mensagens', 'Notificações', 'Soluções', and 'Veicular anúncio'. Below the navigation bar, the main heading reads 'Crie uma LinkedIn Page'. Underneath this heading is a sub-heading: 'Conecte-se com clientes, funcionários e com a comunidade do LinkedIn. Para começar, selecione um tipo de página.' Below the sub-heading are four selectable options, each with an icon and text:

- Pequena empresa**
Menos de 200 funcionários
- Média a grande empresa**
Mais de 200 funcionários
- Showcase Page**
Páginas secundárias associadas a uma página existente
- Instituição de ensino**
Escolas, faculdades e universidades

At the bottom of the screenshot, a portion of a tablet is visible, showing the LinkedIn logo and some navigation icons on its screen.

A voz da sua organização no LinkedIn

The image shows a screenshot of a LinkedIn company page. At the top, there is a navigation bar with icons for 'Início', 'Minha rede', 'Vagas', 'Mensagens', 'Notificações', 'Eu', 'Soluções', and 'Veicular anúncio'. Below this is a search bar with the text 'Pesquisar'. The main header of the page features the company name 'Ademir Lara Consultoria | Treinamento e Desenvolvimento Pessoal', a 'Versão do super administrador' button, and a 'Visualizar como usuário' button. Below the header, there are tabs for 'Início', 'Conteúdo', 'Análise', and 'Atividades', along with 'Ferramentas administrativas'. The main content area features a large banner image of a group of people smiling and waving. Below the banner, the company name is repeated, followed by the tagline 'Você é o que você compartilha' and 'Treinamento e orientação profissional · Curitiba, Paraná · 30 seguidores'. There are buttons for 'Editar página' and 'Compartilhar página'. Below this, there are three sections: 'Análise' showing 4 unique visitors and a 33% increase; a 'Começar publicação' section with options for 'Foto', 'Video', 'Documento', and 'Enquete'; and a 'Convidar conexões para seguir' section with 100/100 credits available and a user 'Marcio Okabe' mentioned.

Participe das conversas mais importantes com produção de conteúdo de valor para seus clientes e futuros potenciais clientes

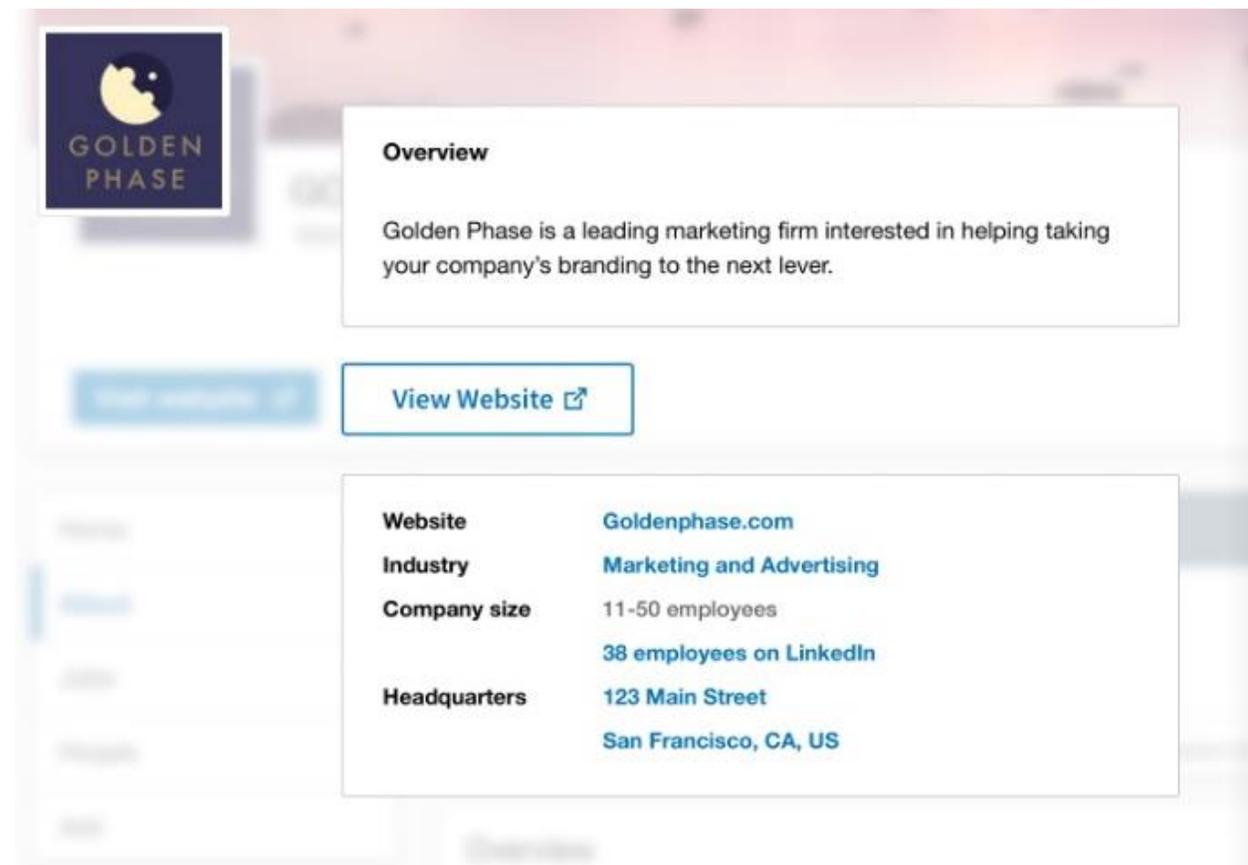
Preencha a sua Page

Logomarca

Visão Geral

Informações da organização

Botão de call-to-action



Monitoramento das atividades da página com análises visuais



Ademir Lara Consultoria | Treinamento e Desenvolvimento Pessoal

Versão do super administrador

[Visualizar como usuário](#)

[Início](#)

[Conteúdo](#)

[Análise](#)

[Atividades](#)

Ferramentas administrativas

Métricas de visitantes

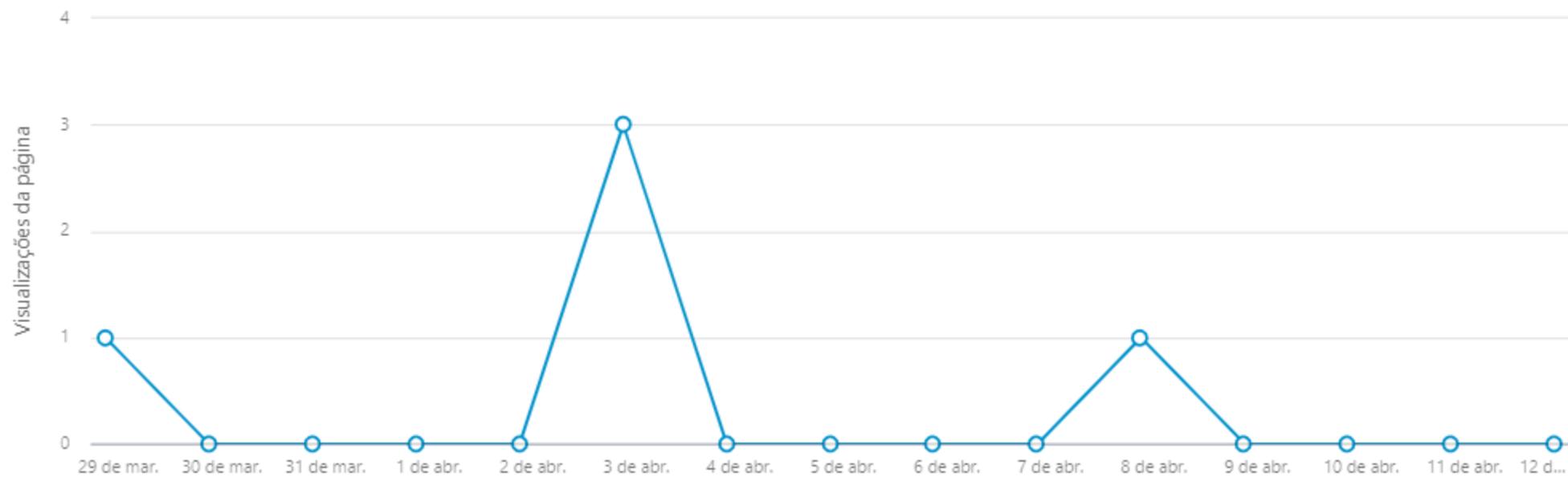
Intervalo de tempo: 29 de mar. de 2021 - 12 de abr. de 2021

Página: Todas as páginas

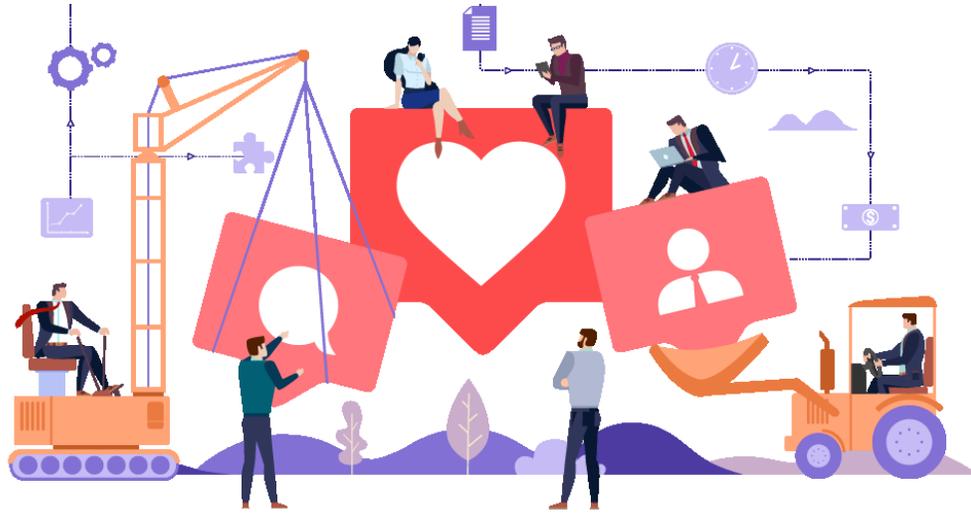
Métrica: Visualizações da página

Tráfego agregado de computadores e dispositivos móveis

Desativada



Employer branding: recompartilhe as melhores @menções e conteúdo dos colaboradores no LinkedIn



Um post feito por um colaborador falando da empresa ou de um produto/serviço, engaja 20x mais do que o mesmo post feito por uma empresa.

Publicação de Ademir Lara • 10/04/2021 • Patrocinar agora



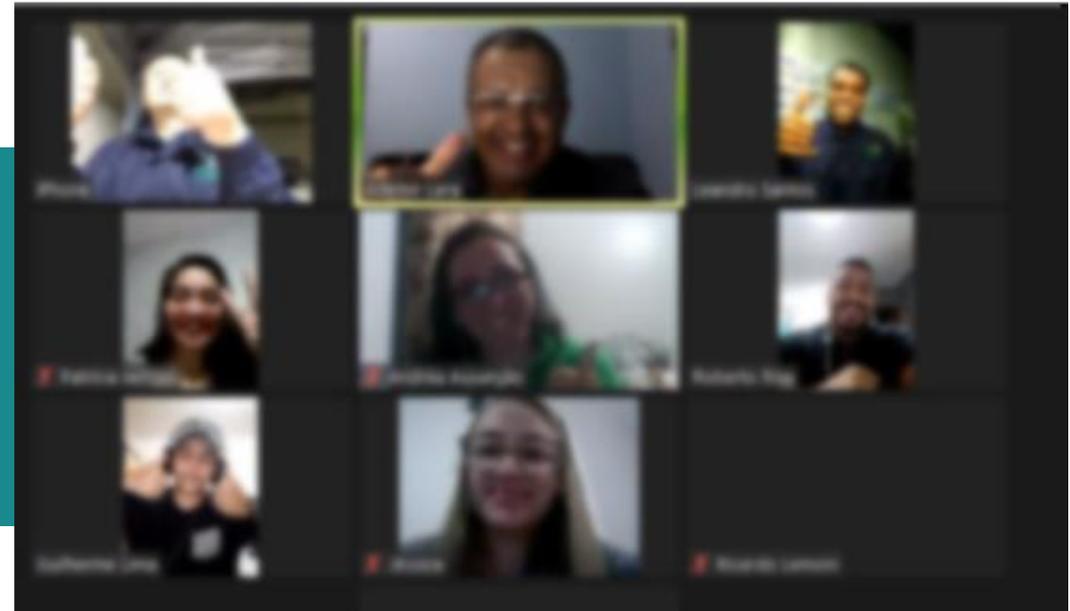
Ademir Lara Consultoria | Treinamento e Desenvolvimento Pess...

30 seguidores

3 d •

Semana super produtiva com a mentoria de Marketing Digital para [Ecotrade Comércio de Produtos Reutilizáveis LTDA,](#)

...ver mais





LinkedIn Ads

LinkedIn ads

Como alcançar os potenciais clientes com o LinkedIn Ads

Anunciar no LinkedIn ajuda empresas de qualquer tamanho a alcançar seus objetivos.



Segmente um público único

Mais de 630 milhões de profissionais ativos estão no LinkedIn. Segmente por cargo, função, setor e muito mais.

[Veja as opções de segmentação](#)



Crie anúncios fáceis e eficazes

Se seu objetivo for gerar leads, divulgar a marca ou inscrever usuários em eventos, o LinkedIn pode ajudar.

[Como anúncios são exibidos](#)

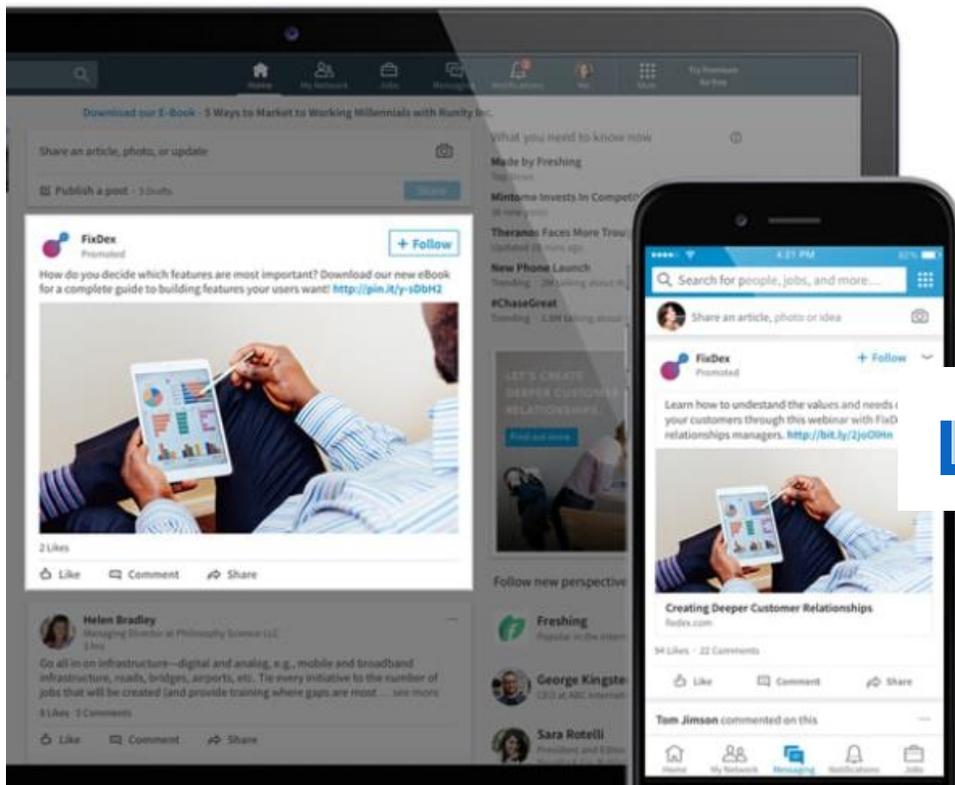


Controle seu orçamento e custos

Controle suas despesas com preços flexíveis. Comece com qualquer orçamento e encerre seus anúncios quando quiser.

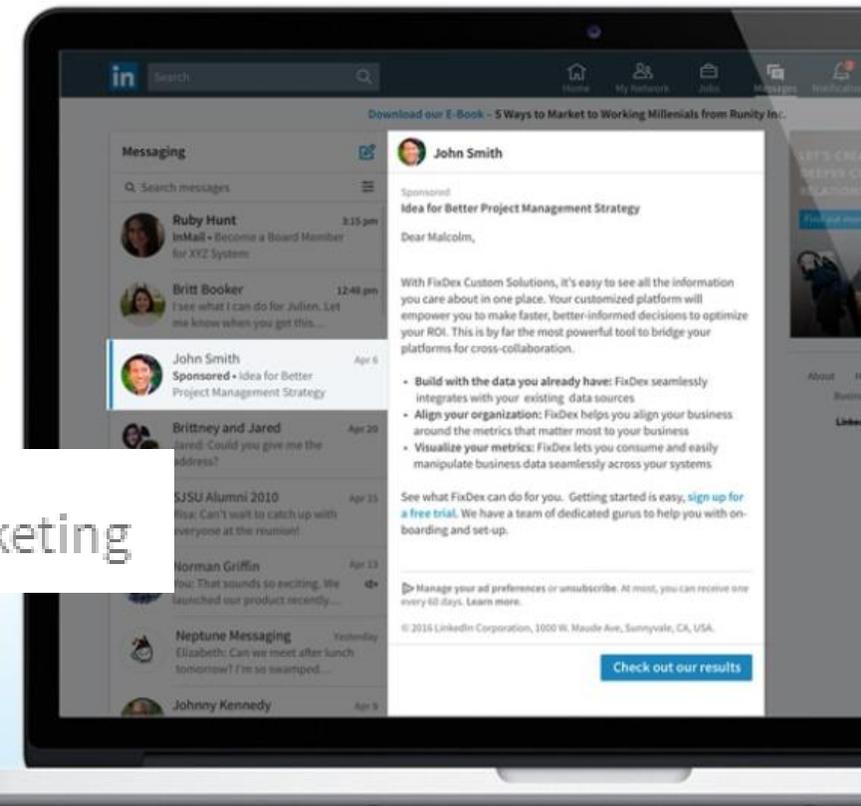
[Como anúncios são precificados](#)

Objetivos de marketing, diferentes tipos de anúncios e investimento



Divulgue seu conteúdo em todos os dispositivos

LinkedIn Soluções de Marketing



Interaja com leads com as mensagens do LinkedIn, onde as conversas profissionais acontecem

Anúncios para qualquer orçamento e objetivo

Pague com facilidade. Você só precisa de um cartão de crédito.



Dê lances para seu público-alvo

Os anúncios no LinkedIn são vendidos em leilões. Seus lances competem com os de outros anunciantes para alcançar o mesmo público.



Escolha seu preço

Escolha pagar por CPC ou CPM. Ou selecione anúncios em mensagem e pague apenas quando sua mensagem for entregue.



Controle seus custos

Defina seu orçamento, lance e agendamento. Comece com qualquer orçamento e encerre quando desejar.

A hand holding a smartphone displaying the LinkedIn logo and the text "Connect to Opportunity". The phone is held in front of a laptop keyboard. A red semi-transparent banner is overlaid on the bottom half of the image, containing the text "LinkedIn Sales Navigator: ferramenta de prospecção".

LinkedIn Sales Navigator: ferramenta de prospecção

Introdução à prospecção na ferramenta de vendas do LinkedIn

in SALES NAVIGATOR



Seu Social Selling Index

Principais Classificação do SSI do setor

1%

Principais Classificação do SSI da rede

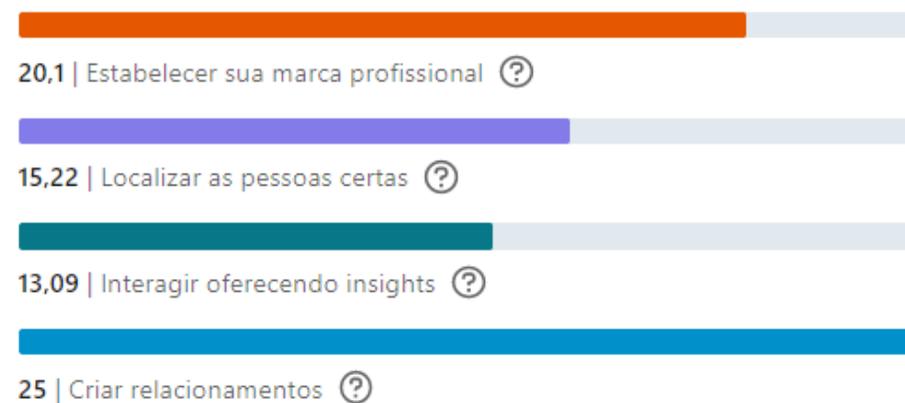
6%

linkedin.com/sales/ssi



73
de 100

Os quatro componentes da sua pontuação



Planos, valores e diferenças

Sales Navigator Pro

BRL299,99* por mês

Mudar para este

Profissionais de vendas que desejam gerar mais leads e aumentar a clientela

20



Sales Spotlights



Licença Individual

Preço diferenciado a partir de 10 licenças

Suporte do Time de Soluções de Marketing do LinkedIn

Quais as possibilidades e recursos de prospecção

The screenshot displays the LinkedIn Sales Navigator dashboard. At the top, there is a navigation bar with 'SALES NAVIGATOR' and tabs for 'INÍCIO', 'LISTAS', 'DESCUBRA', and 'ADMINISTRADOR'. A search bar prompts 'Realizar pesquisas por palavras-chave ou booleanas' with an 'Avançada' filter. The left sidebar offers various filters: 'FILTRAR SUAS ATUALIZAÇÕES' (Mais importantes, Mais recentes), 'POR TIPO' (Alertas de vendas, Mudanças de emprego, Leads sugeridos, Notícias de leads, Compartilhamentos de leads, Notícias da conta, Compartilhamentos da conta), and 'POR CONTAS DE MAIOR INTERESSE' (Locaweb: 98, Movile: 79, TOTVS: de 99, Gerbau). The main content area features 'Atualizações mais populares dos seus leads e contas' with three 'Alerta de vendas' notifications. The first two alerts show a decrease in company headcount growth: '-7% Company headcount growth in past year' and '-5% Company headcount growth in past year'. The right sidebar includes a profile picture, a 'Compartilhe uma atualização no LinkedIn' button, a 'SEU SOCIAL SELLING INDEX' (76 de 100, Aumentou 1% na semana passada), 'QUEM VIU SEU PERFIL' (12 pessoas viram seu perfil nos últimos 7 dias), and 'VISUALIZAÇÕES RECENTES'.

Feed exclusivo de
Prospects, Leads e
Empresas

Filtros de Pesquisa
Avançados

Mini CRM

Integração com sistemas
de gestão

Métodos de busca e tipos de pesquisa



SALES NAVIGATOR Início Listas Pesquisas salvas Mensagens Administrador

Pesquisar leads e contas

Todos os filtros

Pesquisar por filtros populares: [Filtros de leads](#) Filtros de contas

Localidade + Cargo + Empresa + Setor + Nível de experiência +

Recentes

- AUTOPACK Indústria e Comércio de Máquinas LTDA Empresa · Automação industrial
- Strong Metalmecânica Empresa · Engenharia mecânica ou industrial
- Strong metalmecânica vendas · 2º Vendas na Strong Metalmecânica
- Rodrigo Do Prado · 1º Consultor de Empresas
- Grupo WIKA Empresa · Automação industrial
- máquinas industriais
- metalmecânica
- manutenção wika
- sorvetes
- manutenção coca cola

Leads recomendados

Com base nas suas atividades no LinkedIn

- Anderson Castro** · 1º
Diretor de Operações | Diretor In...
43 conexões em comum
[Salvar](#)
- Giovani Schiavone** · 2º
Logistics Operations and Custo...
5 conexões em comum
[Salvar](#)

Visualizar todos

Voltar

Com base nas suas atividades recentes

- AUTOPACK Indústria e Comércio de Máquinas LTDA**
Automação industrial
- máquinas industriais

Quem viu seu perfil **373**
>80% desde a semana anterior

[Visualizar](#)



Filtros de pesquisa; leads ou contas (empresas)

Leads- Busca segmentada por Perfis

Contas-Busca segmentada por Empresas

Filtre sua pesquisa de 0 resultados **Pesquisar** ×

Filtros de leads Filtros de contas

Principais filtros

Palavras-chave

Inserir palavras-chave...

Localidade

+ Adicionar localidades

Em: região

Listas personalizadas:

+ Seleccionar lista personalizada

Within: contas

Relacionamento

+ Grau de proximidade da conexão

Lead e atividade de conta anteriores

+ Filtrar leads/contas

Setor

+ Adicionar setores

Aplique suas preferências de vendas

Salvando leads e contas em uma lista

The screenshot displays the LinkedIn Sales Navigator interface. At the top, the navigation bar includes 'SALES NAVIGATOR', 'Início', 'Listas', 'Pesquisas salvas', 'Mensagens', and 'Administrador'. A search bar contains the text 'Pesquisar leads e contas'. Below the search bar, there are tabs for 'Resultados de leads' and 'Resultados da conta', and a 'Salvar pesquisa' button.

On the left side, there is a sidebar with a 'Palavras-chave' section containing a text input field 'Inserir palavras-chave...'. Below this is a 'Filtros' section with a 'Limpar (2)' button. The filters include 'Listas personalizadas:', 'Lead e atividade de conta anteriores', and 'Localidade'. Under 'Localidade', there are three selected filters: 'Araucária, Paraná, Brasil', 'Curitiba, Paraná, Brasil', and 'Pinhais, Paraná, Brasil'. At the bottom of the sidebar, there is a section 'Em: região' with a pencil icon.

The main content area shows a summary of search results: '27 mil Total de resultados', '1,5 mil com novo emprego nos últimos 90 dias', '3 mil publicaram no LinkedIn nos últimos 30 dias', and '179 com experiências em comum com você'. Below this, there are two profile cards. The first card is for 'Aline Lenhart Nesi', Head of Leadership & Grow Your Business at Escola Conquer, with 122 shared connections. The second card is for 'Attilio Zanelatto Neto', Gerente de TI at Grupo Educacional Opet. Both cards have a 'Salvar' button and a three-dot menu icon. A blue arrow points to the 'Salvar' button of the first profile.

Tecnologia Curitiba e RMC

Salvar

Conectar

Visualizar perfil

Visualizar semelhantes

Enviar mensagem



Atividade!

Atividade

1 – Antes de começar a fazer alterações para turbinar seu perfil veja a sua nota atual no SSI e acompanhe a sua evolução nas próximas semanas

<https://www.linkedin.com/sales/ssi>

2 – Como está a foto do seu perfil? Ela representa seu momento profissional e a imagem que deseja passar para sua rede e futuras conexões? Faça o teste no Photo Analyser e escolha uma foto que alcance o Score sugerido de 75.

<https://www.snappr.com/photo-analyzer/>

3 – Quantas conexões você tem hoje? Acesse o menu Minha Rede e faça uma análise da qualidade e potencial das suas conexões para negócios. Se necessário, desconecte-se de alguns contatos ou deixe de seguir algumas delas. Isso irá melhorar a qualidade do seu Feed de Notícias e você poderá focar em interagir com quem realmente interessa. Afinal, estamos falando de negócios

4 – Invista um tempo diariamente para prospectar novas conexões, seja via pesquisa do seu perfil ou Via Sales Navigator. Crie também uma frequência de publicações e mantenha sempre o seu perfil em movimento. Isso será Fundamental para você ter mais destaque na rede.

5 – Faça a assinatura Gratuita por 30 dias do Sales Navigator, avalie e entenda melhor seu uso e como aplica-lo em seu Benefício. Não esqueça de cancelar no 29 dia de testes para que não haja a primeira cobrança no seu cartão de crédito.



Obrigado!

e-mail: ademirlara@gmail.com

Telefone: (41) 41 9 9728-9744

Instagram: @ademirlara

INFORMAÇÕES

unihab@unihab.com.br

(41) 3259 – 6032 - (41) 9 9165 3737 

Rua: Doutor Pedrosa, 475 – 2º andar



Regional Metropolitana - Curitiba – (41) 3259-6000 - curitiba@secovipr.com.br

Regional Litoral – Matinhos – (41) 3259-6000 - curitiba@secovipr.com.br

Regional Campos Gerais - Ponta Grossa – (41) 3259-6000 - curitiba@secovipr.com.br

Regional Cataratas - Foz do Iguaçu – (45) 3523-7711 - foz@secovipr.com.br

Regional Oeste - Cascavel – (45) 3225-2560 - cascavel@secovipr.com.br

Regional Noroeste - Maringá – (44) 3262-2433 - maringa@secovipr.com.br

Regional Norte - Londrina – (43) 3356-2703 - londrina@secovipr.com.br



Referências:

1 – **Linkedin Learning**

<https://www.linkedin.com/learning/me>

2 – **Linkedin Soluções de Marketing (Brasil)**

<https://business.linkedin.com/pt-br/marketing-solutions>

3 – **Linkedin Soluções de Venda (Brasil)**

<https://business.linkedin.com/pt-br/sales-solutions>

4 - **Receita Previsível (Predictable Revenue):**

Como implantar a metodologia revolucionária de vendas outbound que pode triplicar os resultados da sua empresa.

(Português) **Editora** : Autêntica Business; 1ª edição (10 abril 2017)

por Aaron Ross (Autor), Marylou Tyler (Autor), Marcelo Amaral de Moraes (Autor),
Celina Pedrina Siqueira Amaral (Tradutor)

5 – **Unique Stories**

Como criar conteúdo no LinkedIn pode fortalecer sua marca pessoal, atrair oportunidades e destacar o que torna você único. **Editora** : DVS EDITORA; 1ª edição (5 abril 2019)

por Flávia Gamonar (Autora)