

## Promuoversi con i business social network



Funzionamento dei business social network >>  
Cosa fare e non fare per creare contatti >>  
Come sfruttare al massimo LinkedIn, Viadeo, XING >>  
Misurare i risultati del networking >>



pp. 354 - b/n

ISBN: 978-88-8233-858-9 euro 28

### Autori:

**Roberto Marmo** è consulente informatico e professore a contratto in informatica presso la Facoltà di Ingegneria dell'Università di Pavia e la Facoltà di Scienze MM.FF.NN. dell'Università dell'Insubria. Per la casa editrice FAG ha pubblicato il libro "Creare applicazioni per Facebook" ed è autore di varie pubblicazioni scientifiche sui social network, visualizzazione delle informazioni, elaborazione numerica delle immagini digitali. Sito [www.robortomarmo.net](http://www.robortomarmo.net)

**Target:** intermedio/avanzato

### Punti di forza / argomenti di vendita:

- Attualità del tema, trattato anche dai mass media generalisti.
- Non esiste nessun libro sul business networking che sia stato scritto da un italiano. Si tratta di un argomento molto diffuso perché permette di migliorare la propria posizione professionale. Alcune riviste di informatica hanno pubblicato articoli e su internet c'è materiale, ma si tratta di materiale disorganizzato e che non offre un percorso completo.
- Possibili adozioni in università e master privati.

## Promuoversi con i Business Social Network

Avere un network di conoscenze ben costruito è una marcia in più per garantirsi un posto di lavoro, nuovi clienti, trovare un esperto, altre opportunità di business. I business social network online permettono di creare una rete di contatti professionali in poco tempo. Il libro contiene le indicazioni sulla strategia da adottare e consigli pratici, tratti dall'esperienza quotidiana e dell'ampia documentazione sviluppate durante la creazione di contatti tramite il business social networking su internet. Vengono fornite tutte le istruzioni per cominciare subito a creare i contatti usando LinkedIn, Viadeo, XING. Vengono discussi i risultati di un questionario compilato dai soci del business club Milan IN, network organizzato per far nascere nuovi legami reali tra gli iscritti a LinkedIn in Lombardia. Un capitolo di testimonianze spiega come i professionisti usano i business network nella loro attività, spiegando come muoversi e quali risultati hanno ottenuto. Per seguire i consigli del libro sono richieste le tradizionali conoscenze sulla navigazione nei siti internet. Perché l'importante è esserci: se non ci sei nessuno ti potrà trovare e qualcuno potrebbe prendere il tuo posto.

### Argomenti trattati

- usare al meglio LinkedIn, Viadeo, XING
- funzionamento del business social network
- cosa fare e non fare per creare contatti
- far conoscere il proprio profilo
- la gestione della privacy
- evitare le truffe ed i falsi profili
- gestire l'incontro diretto
- misurare i risultati del networking