

[Free download] Concentrarsi su LinkedIn (Italian Edition)

## Concentrarsi su LinkedIn (Italian Edition)

*Richard G Lowe Jr*

*ePub | \*DOC | audiobook | ebooks | Download PDF*



DOWNLOAD



+

READ ONLINE

2016-06-13 2016-06-13 File Name: B01GULFGEW | File size: 33.Mb

**Richard G Lowe Jr : Concentrarsi su LinkedIn (Italian Edition)** before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Concentrarsi su LinkedIn (Italian Edition):

Accrescete di molto il vostro potenziale di guadagno promuovendovi su LinkedIn. Imparate come scrivere il vostro profilo LinkedIn che, con buona probabilità, vi garantirà contatti maggiori e migliori, un flusso di offerte di lavoro e potenziali contatti di vendita per gli affari. Se lasciate il Vostro profilo LinkedIn nello stato in cui si trova ora, non importa quanto eccezionali siate, quante probabilità ci sono che vi troviate incastrati nello stesso lavoro ripetitivo o a lottare per aumentare le vendite negli affari da qui a cinque anni? Siete felici di lavorare nello stesso posto insoddisfacente e sottopagato, o di cercare con disperazione e di solito senza successo persone interessate ai vostri

prodotti e ai vostri servizi? Oppure preferireste che le opportunità di lavoro e gli affari venissero da VOI, offrendovi di assumere proprio VOI o di pagare VOI, imparando a scrivere un profilo LinkedIn che attragga la gente giusta direttamente nella vostra casella di posta? Io sono stato dove siete voi oggi. Facevo lavori insoddisfacenti per titolari a cui non interessava e che non ricompensavano un servizio buono e competente. Sono rimasto in quei posti per anni, mandando in giro migliaia di Curricula nella speranza che qualcuno riconoscesse il mio valore. Per fare i soldi ho tentato di creare i miei prodotti e i miei servizi e ho cercato disperatamente sistemi per commercializzarli. Credo di aver provato centinaia di metodi di marketing e promozionali con un successo limitato e allentante. Quello che mi ha spinto a farcela sono stati il molto studio, un allenamento specializzato e la pratica. Più importante ancora, credevo in me stesso e nel valore che potevo fornire ai datori di lavoro e ai clienti per i miei prodotti e servizi. All'inizio ero felice di trovare clienti di tanto in tanto per guadagnare soldi extra. Ma più tardi ho appreso come promuovermi in modo efficace e i clienti hanno cominciato a venire da