



příloha č.5 dohody č.:				POVEZ II (CZ.03.1.52/0.0/0.0/15_021/0000 053)		Vzdělávací zařízení:	LEVERO a.s.	
Plán výuky						Jména lektorů:	Ing. Veronika Lencová, MBA, Ph.D	
Zaměstnavatel:		COMING Plus, a.s.		IČO:	25748793			
Název vzdělávací aktivity:		Podpora obchodních aktivit podnikatelského subjektu s využitím funkčnosti profesní sítě LINKEDIN a dalších sociálních sítí		skupina	1	Místo výuky:	Zlatníky Hodkovice, Technologická ulice 132, 252 41	
PČ	Datum	Počet vyučovacích hodin	Od - do	probíraná témata				
1	08.12.2022	6	9.00-12.00, 13.00-16.00	Založení profilu a jeho optimalizace, Dohledání správných kontaktů a propojení s nimi, Optimalizace profilu na správná klíčová slova, Získávání referencí Slepé uličky, kterým se vyhnout				
2	10.01.2023	6	9.00-12.00, 13.00-16.00	Pokročilé techniky - Triky a dobře ukryté funkce, Firemní stránky, Aktivní budování značky - Využití prostoru v diskuzích, Influenceři a práce s nimi, Diskuze				
3	17.01.2023	6	9.00-12.00, 13.00-16.00	Sociální sítě - Facebook, Instagram, LinkedIn, YouTube Prodejní firemní stránky bez programování - Začínáme, Jaký zvolit systém, Tvoříme obsah, User experience, Nejčastější problémy, Tipy				
4	24.01.2023	6	9.00-12.00, 13.00-16.00	Email marketing - Co vlastně posílat?, Výsledky, Příklady				
5	31.01.2023	6	9.00-12.00, 13.00-16.00	Content marketing - Začnete s proč, Povíme si příběh, Co psát?, Obsahová strategie, Kanály, Předpoklady úspěchu				
6	07.02.2023	6	9.00-12.00, 13.00-16.00	HR marketing - Zaměstnanec jako nástroj úspěchu, Externí HR marketing, Interní HR marketing, Vybrané nástroje HR marketingu				
7	21.02.2023	6	9.00-12.00, 13.00-16.00	CSR marketing - Vlastní vs. společenský blahobyt, CSR jako podnikatelská etika, Širší pojetí CSR, Kolik to stojí				
8	28.02.2023	6	9.00-12.00, 13.00-16.00	Problematika digitálního marketingu a role LinkedInu v ní, Současné a budoucí trendy vyhledávání zákazníků, Poslední informace a novinky týkající se LinkedIn, Definice obecné LinkedIn strategie pro vyhledávání zákazníků,				
9	07.03.2023	6	9.00-12.00, 13.00-16.00	Analýza nejdůležitějších částí LinkedIn profilu pro vyhledávání zákazníků, Hlavní networkingové cíle úspěšného LinkedIn obchodního zástupce, Jak efektivně zvýšit počet LinkedIn kontaktů bez zablokování účtu, Jak se chovat na LinkedIn v závislosti na individuálním stavu počtu kontaktů,				
10	14.03.2023	6	9.00-12.00, 13.00-16.00	Jak vyždímat maximum z LinkedIn vyhledávače (LinkedIn People Search), Jak odkrýt skryté zdroje s relevantními osobami, Co je tzv. Boolean vyhledávání a proč je denní rutinou, Definice boolean operátorů, modifikátorů a vyhledávacích příkazů, Co je to tzv. X-Ray a Flip vyhledávání, jak cílit a filtrovat LinkedIn uživatele pomocí internetových vyhledávačů				

PČ	Datum	Počet vyučovacích hodin	Od - do	probíraná témata
11	21.03.2023	6	9.00-12.00, 13.00-16.00	Definice konceptuálního, implicitního, jazykového a nepřímého vyhledávání, Definice pokročilých technik jako např. sémantické, pravděpodobnostní a vyčerpávající vyhledávání, •Jak najít kontaktní informace každého LinkedIn uživatele za každých okolností, Jak determinovat e-mailovou adresu skoro každého zákazníka na světě, Co je to diverzita zákazníků a jaké výzvy nám přináší
12	28.03.2023	5	9.00-12.00, 13.00-15.00	Jak automatizovat vyhledávání zákazníků užitím LinkedInu a služeb třetích stran, Které kontaktní metody jsou pro akvizici potenciálních zákazníků nejefektivnější, Jak měřit efektivitu kontaktování potenciálních, zákazníků a zlepšování její úspěšnosti, Jak vytvářet zprávy, které potenciální zákazníci nemohou ignorovat, Jak odkrývat skryté a privátní LinkedIn profily potenciálních zákazníků, Jak sledovat LinkedIn aktivitu Vaší konkurence
13	28.03.2023	1	15.00-16.00	Závěrečný pohovor
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				

PČ	Datum	Počet vyučovacích hodin	Od - do	probíraná témata
25				
26				
27				
28				
29				
30				

Vyplňte pouze bílá pole

Datum:	04.11.2022	jméno, příjmení, funkce a podpis oprávněné osoby		(razítko)
Vyřizuje:	Václav Vencel	Ing. Petr Kraus, předseda představenstva		
Číslo telefonu:	xxx			
Email:	xxx			