

Luiss
Executive
Management Education S.p.A.

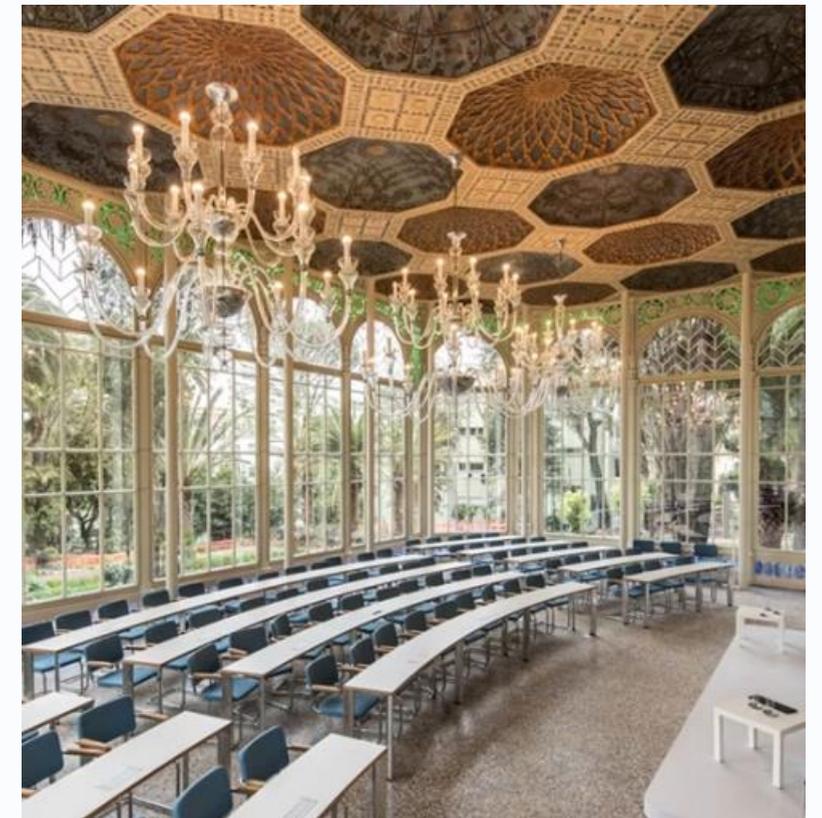


CONSIGLIO NAZIONALE DEGLI **INGEGNERI**

Custom Programs

Comunicare con successo con la PA:
conoscere per agire

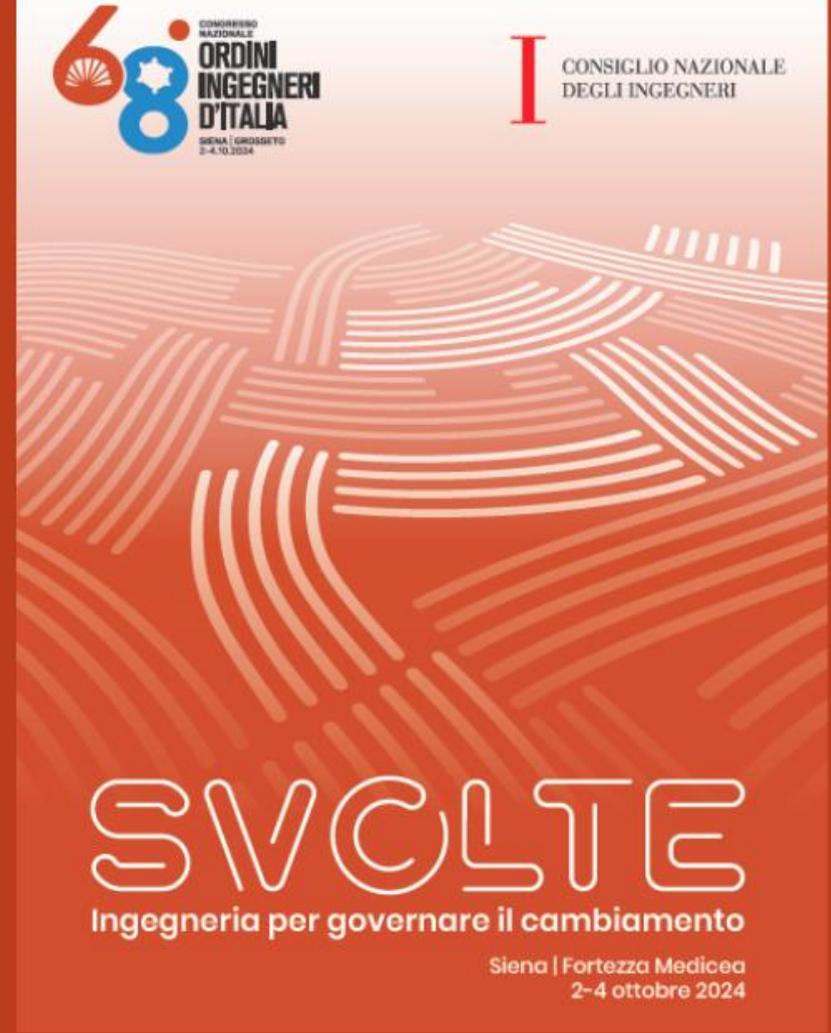
Mauro Facondo, 3-4 ottobre 2024, Siena





Comunicare con successo con la PUBBLICA AMMINISTRAZIONE

Conoscere per agire



Cosa si Intende per Lobby?



Introduzione al Lobbying

Strategie per interpretare il burocratese



Lobbying Positivo

Trasparenza Lobbying



Decodificare il Burocratese

Il linguaggio burocratico come ostacolo

Strategie per Superare le Barriere

Utilizzare il Feedback



Barriere nella Comunicazione con le PA

La mia presentazione

- **Una parte concettuale** per fornire le basi teoriche e condividere approfondimenti aggiuntivi (con slide extra per chi volesse approfondire).
- **Una parte pratica**, con un esercizio interattivo in aula per applicare i concetti appresi.
- **Un focus dedicato ai tool utili** per mappare e monitorare informazioni chiave delle Pubbliche Amministrazioni di riferimento, come i contenuti dei siti web, i canali social e le figure di riferimento.

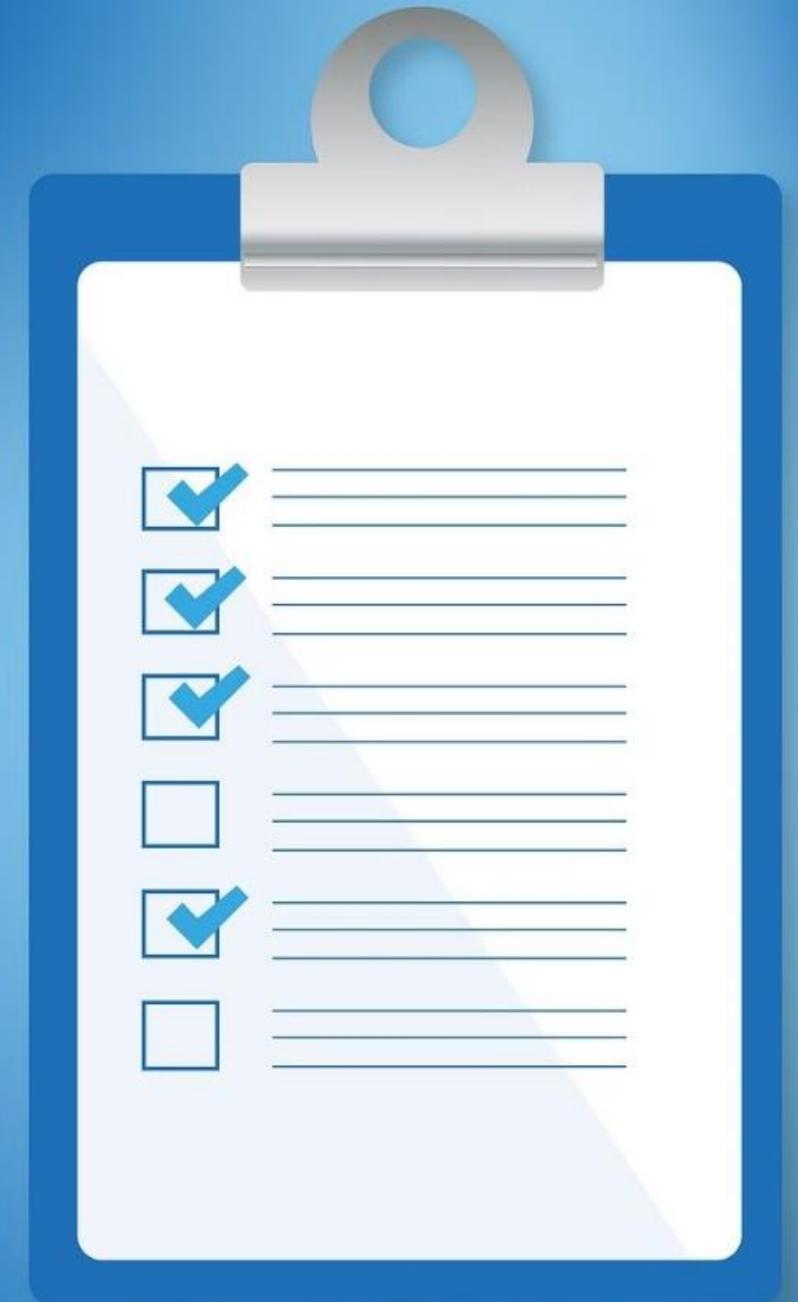
Due ore insieme per acquisire strumenti concreti per comunicare in modo efficace con la Pubblica Amministrazione, grazie a una combinazione di teoria e pratica



Agenda

Prima parte:

- **Introduzione al lobbying:** una panoramica concisa (senza approfondire troppo il tema).
- **Il linguaggio della burocrazia:** una questione di linguaggio? Burocrazia, burocratese e linguaggio tecnico.
- **Conoscere per sopravvivere:** affrontare il burocratese quando è necessario.



Agenda

Seconda parte - Attività dinamica in aula: Conoscere per confrontarsi e migliorare

1° Attività dinamica: "Il Vocabolario della PA: Conoscere per sopravvivere"

I partecipanti condividono i termini burocratici più insopportabili incontrati nel loro lavoro con la Pubblica Amministrazione.

2° Attività dinamica: "Lo sfogatoio"

Analisi e confronto dei rapporti tra ingegneri del settore privato e ingegneri che lavorano nelle PA, con la condivisione da parte dei partecipanti di episodi reali, per esplorare insieme spunti di miglioramento nelle relazioni professionali, utili alla costruzione collaborativa di un Prontuario.



Agenda

Terza parte: Comunicazione & Tools

Approfondimenti extra disponibili in slide

Conoscere per agire:

- I canali di comunicazione della PACome evolvono
- **Tool utili** per Monitorare notizie e argomenti utili tramite parole chiave e impostazione di alert.
- **Tool utili per** Aggregare e consultare le tue fonti preferite.
- **LinkedIn Sales Navigator**: una breve introduzione alle sue funzionalità rispetto al LinkedIn tradizionale (slide e materiali di approfondimento disponibili a fine presentazione).





Caro partecipante della Masterclass «Comunicare con successo con la PA»,

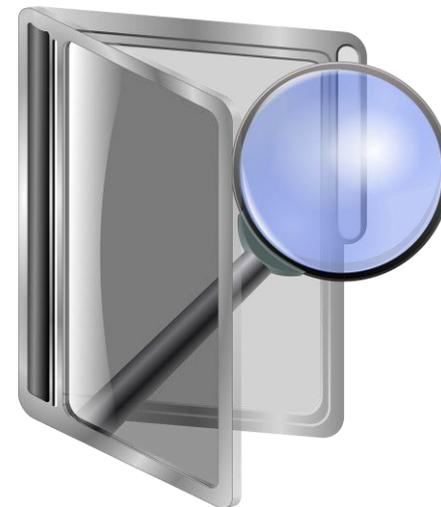


durante la presentazione ho dato una panoramica generale dei temi,



per agevolarti, ho preparato questo PowerPoint che include approfondimenti utili che potrai consultare con calma successivamente.

**Slide di
approfondimento**

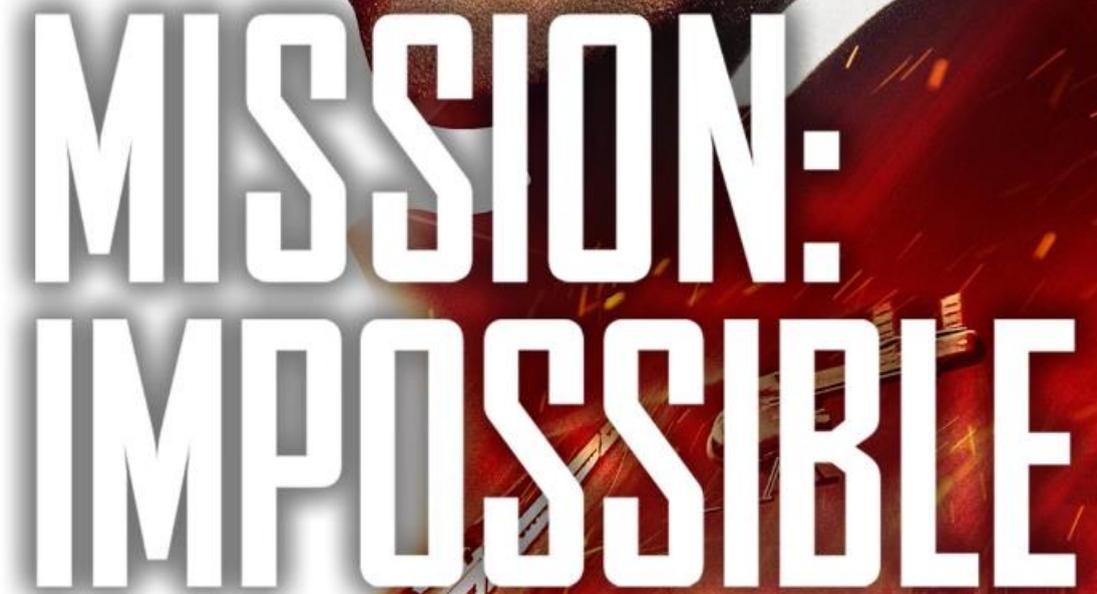


TOM CRUISE
MISSION: IMPOSSIBLE
DEAD RECKONING
PART ONE



Quando la comunicazione con la
Pubblica Amministrazione sembra una
“*Mission Impossible*”!

E INVECE....

A movie poster for the film 'Mission: Impossible'. The top half features a close-up of Tom Cruise's face, looking intently to the left. The bottom half shows a high-speed action sequence with a car on a track and a person falling. The title 'MISSION: IMPOSSIBLE' is written in large, bold, white capital letters across the middle, with a slight glow effect.

**MISSION:
IMPOSSIBLE**

I Life is an Open Book...

Ready to Turn
the most
amazing Page?



Alcuni di voi mi hanno conosciuto in precedenti in precedenti edizioni dei congressi, quando iniziato le mie presentazioni con il concetto OpenBook





CONSIGLIO NAZIONALE DEGLI INGEGNERI

Comunicare con successo con la PA: Conoscere per agire

Questo workshop mira a fornire gli strumenti per comunicare in modo efficace con la Pubblica Amministrazione, analizzando le sfide e le barriere che spesso ostacolano la comunicazione.

Mauro Facondo, 3-4 ottobre 2024, Siena



1° PARTE CONCETTUALE

per fornire le basi teoriche e condividere approfondimenti aggiuntivi
(**con slide extra per chi vuole approfondire**).



Comunicare con successo con la PA

Una questione di Lobby?



CONSIGLIO NAZIONALE DEGLI INGEGNERI



1. Intro: la Lobby questa sconosciuta

Superare la percezione negativa

Spesso il termine "lobby" evoca immagini negative, associate a pratiche poco trasparenti e corruzione. Tuttavia, questa visione non riflette la realtà attuale.

Se condotta in modo trasparente e responsabile, **la lobby può svolgere un ruolo cruciale nel favorire il dialogo tra gruppi di interesse e istituzioni**, contribuendo a un processo democratico più equo e inclusivo.



Un opportuno chiarimento

Seppure abbia spesso un'accezione negativa, il termine **lobbista** non designa altro che una persona che cerca di far capire al decisore pubblico un punto di vista, e l'impatto che una politica pubblica potrebbe avere. **L'obiettivo del lobbying dovrebbe essere quello di migliorare la qualità delle decisioni che riguardano la collettività.**

Fonte: Agendaditale.eu





Definizione di Lobby

La lobby è un'attività che coinvolge gruppi di persone che cercano di influenzare le decisioni politiche per favorire particolari interessi. Il termine "Public Affairs" descrive questa attività quando viene svolta in modo trasparente e responsabile, attraverso il dialogo aperto con i decisori politici e l'utilizzo di canali comunicativi ufficiali.

Public Affairs

Coinvolgimento trasparente con i decisori politici attraverso il dialogo aperto e canali ufficiali.

Altre definizione di Lobby



CONSIGLIO NAZIONALE DEGLI INGEGNERI

What is the definition of lobbying?

Lobbying is attempting to influence decisions made by a public official – usually to pass or defeat legislation.

What is a lobbyist?

Lobbyists are professionals hired by a special interest group to represent their interests to Congress.

The term “lobbyist” harkens back to the days when people hung around in lobbies waiting to get a word in with legislators heading to vote.

All kinds of groups hire lobbyists – from corporations and private companies to nonprofits and unions – to try to persuade the government to pass legislation that’s favorable to them.



ILLEGAL



SPECIAL INTEREST → **POLITICIAN**

LEGAL



SPECIAL INTEREST → **LOBBYIST** → **POLITICIAN**



CONSIGLIO NAZIONALE DEGLI INGEGNERI



Sfatando il Mito negativo della Lobby



Perché la Lobby Viene Vista Negativamente?

L'immagine negativa della lobby deriva da casi di corruzione e di influenze occulte. Le attività di lobby, se non trasparenti, possono essere facilmente percepite come un modo per ottenere vantaggi personali a scapito dell'interesse pubblico.

1 Mancanza di Trasparenza

L'assenza di chiarezza riguardo ai gruppi che fanno lobby e ai loro obiettivi.

2 Conflitto di Interessi

Possibilità di favorire interessi privati a discapito dell'interesse pubblico.

3 Pratiche Scorrette

Utilizzo di metodi non etici per influenzare le decisioni politiche.



Esempi positivi di Lobbying

Lobbying nel settore delle energie rinnovabili

Legambiente, associazione ambientalista italiana, ha svolto un ruolo fondamentale nel promuovere la transizione energetica in Italia. Grazie alle sue attività di lobbying, Legambiente ha spinto per normative più stringenti sullo sviluppo delle fonti rinnovabili e per incentivi a favore dell'energia solare e eolica.

Fonte: Report Legambiente "Comunità Rinnovabili 2023".

Lobbying del settore agricolo

Coldiretti, una delle principali organizzazioni agricole in Italia, ha esercitato pressioni affinché venissero approvate politiche a sostegno del "Made in Italy" agroalimentare. Questo ha portato a misure come l'introduzione di etichette trasparenti per i prodotti alimentari, garantendo così la protezione dei produttori locali.

Fonte: Coldiretti, relazione attività 2022.



Esempi di Rappresentanza degli Interessi

Promozione di Interessi Specifici

La lobby permette a gruppi specifici di far sentire la propria voce. Sono i gruppi di interesse a fare lobby (es Ordini Professionali)

Es: Gli **Ordini Professionali** (es. Ordine degli Ingegneri) spesso utilizzano attività di lobbying per garantire che la regolamentazione del settore rimanga adeguata e vantaggiosa per i loro membri.

Migliore Rappresentanza

Aiuta a garantire che gli interessi di diversi gruppi siano rappresentati.

Es: Le organizzazioni sindacali, come la **CGIL**, lavorano per rappresentare gli interessi dei lavoratori, assicurandosi che la politica del lavoro non trascuri i diritti fondamentali.

Processo Democratico Più Equo

Contribuisce a un processo decisionale più inclusivo equo e trasparente.

L'associazione **Cittadinanzattiva** si impegna nella difesa dei diritti dei consumatori e dei pazienti, assicurando che le politiche pubbliche siano più eque e inclusive.

L'ultima parola è della politica

L'ultima parola sarà sempre della politica ma se mancano i punti di vista dei portatori di interesse è un po' difficile trovare la mediazione. Se le altre prospettive non trovano ascolto ci sarà sempre qualcosa che manca, ci saranno continuamente dei buchi politici da colmare.



Il lobbying colma le lacune della politica?

Il lobbying non esisterebbe se i partiti e la politica fossero in grado di ascoltare le istanze che arrivano dal basso. In passato, i partiti in Italia avevano il ruolo di collettore di interessi diversi; oggi questa cosa, che ci piaccia o meno, non esiste più.

Ecco che **bisogna cercare di colmare quella lacuna**, in termini di comunicazione e di ascolto da parte delle istituzioni verso le istanze del mercato e della società.

Il volontariato, per esempio, va a colmare le lacune dello Stato e quello che il mercato non riesce a fare. Il terzo settore è interstiziale tra le mancanze dello Stato e gli errori del mercato e di conseguenza, **il lobbying si pone come la cinghia di trasmissione che manca tra istanze che vengono dal basso (volontariato, società civile) e le istituzioni.**





Esempi di lobby che colmano lacune politiche

Confindustria Digitale

Uno dei casi emblematici è l'azione di **Confindustria Digitale**, che ha svolto un ruolo centrale nel promuovere lo sviluppo della digitalizzazione in Italia. In un contesto politico che non sempre ha avuto una visione chiara sul tema, la lobby di Confindustria ha spinto per la creazione di incentivi e norme a favore della digitalizzazione delle imprese, portando a una maggiore attenzione politica verso il tema.

- **Fonte:** Confindustria Digitale, "Il ruolo della digitalizzazione nell'industria italiana", 2022.

Federazione Italiana Pubblici Esercizi (FIPE)

Un altro esempio rilevante è quello della **Federazione Italiana Pubblici Esercizi (FIPE)**, che ha lavorato per colmare le lacune legislative durante la pandemia da COVID-19. Le loro pressioni hanno contribuito a ottenere maggiori aiuti per bar e ristoranti durante le restrizioni.

- **Fonte:** FIPE, "Rapporto economico sul settore dei pubblici esercizi 2021".

Conclusioni

L'attività di lobbying deve sempre accompagnarsi da **un'attività di advocacy**, che sensibilizzi l'opinione pubblica e faccia capire al decisore quanto quel tema pesa anche nella società.

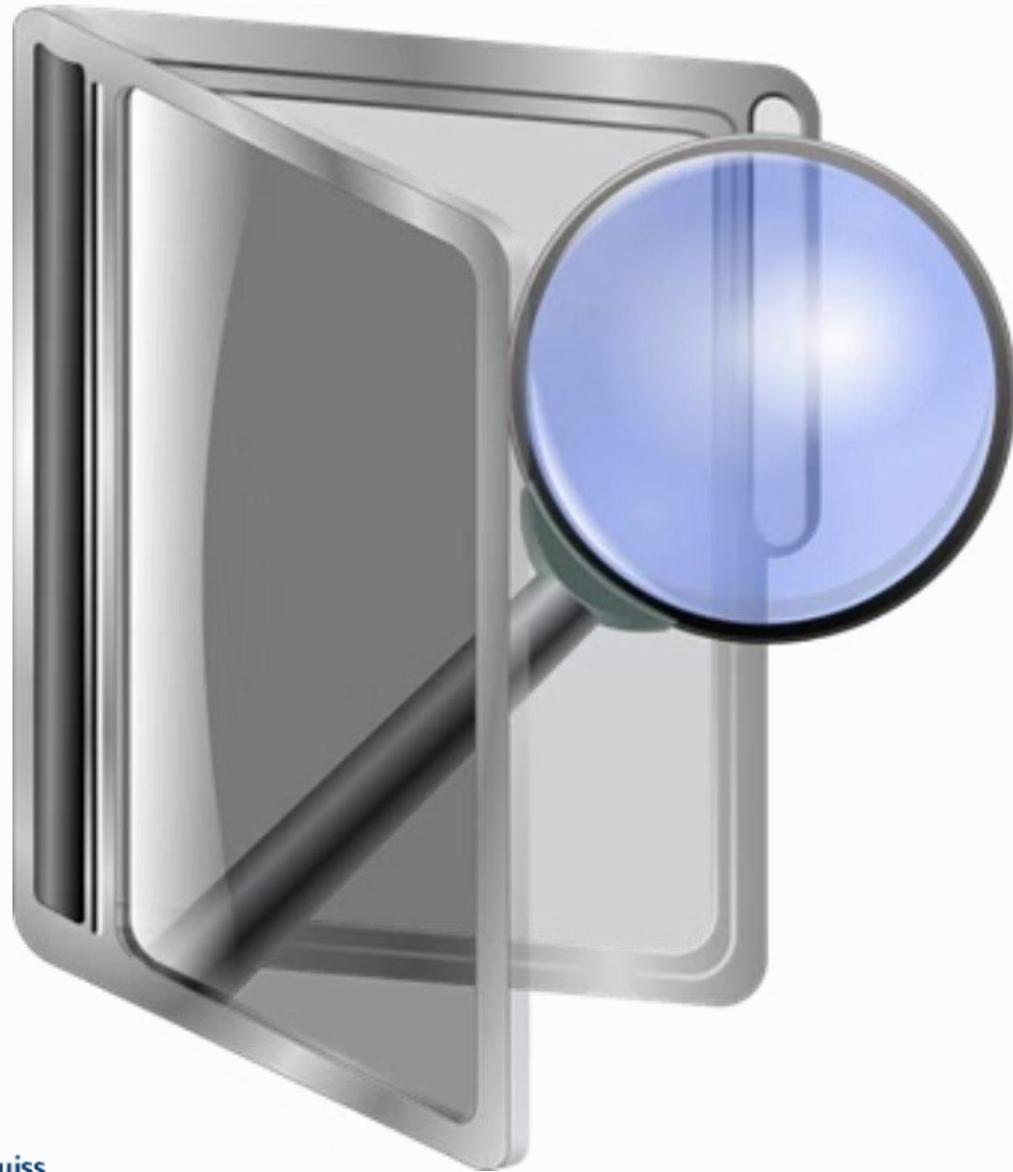
La formazione su tali temi diventa quindi **un asset importante** per conoscere al meglio il funzionamento dei meccanismi dell'attività di lobbying e i processi decisionali

- rappresentare al meglio consapevolezza gli interessi dei cittadini o di chi si rappresenta.





CONSIGLIO NAZIONALE DEGLI INGEGNERI



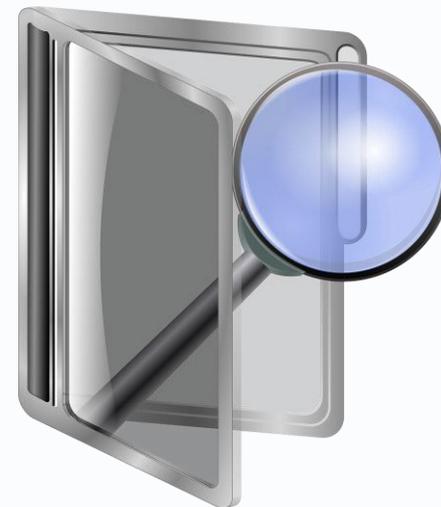
Approfondimenti

Chi è il lobbista - 1

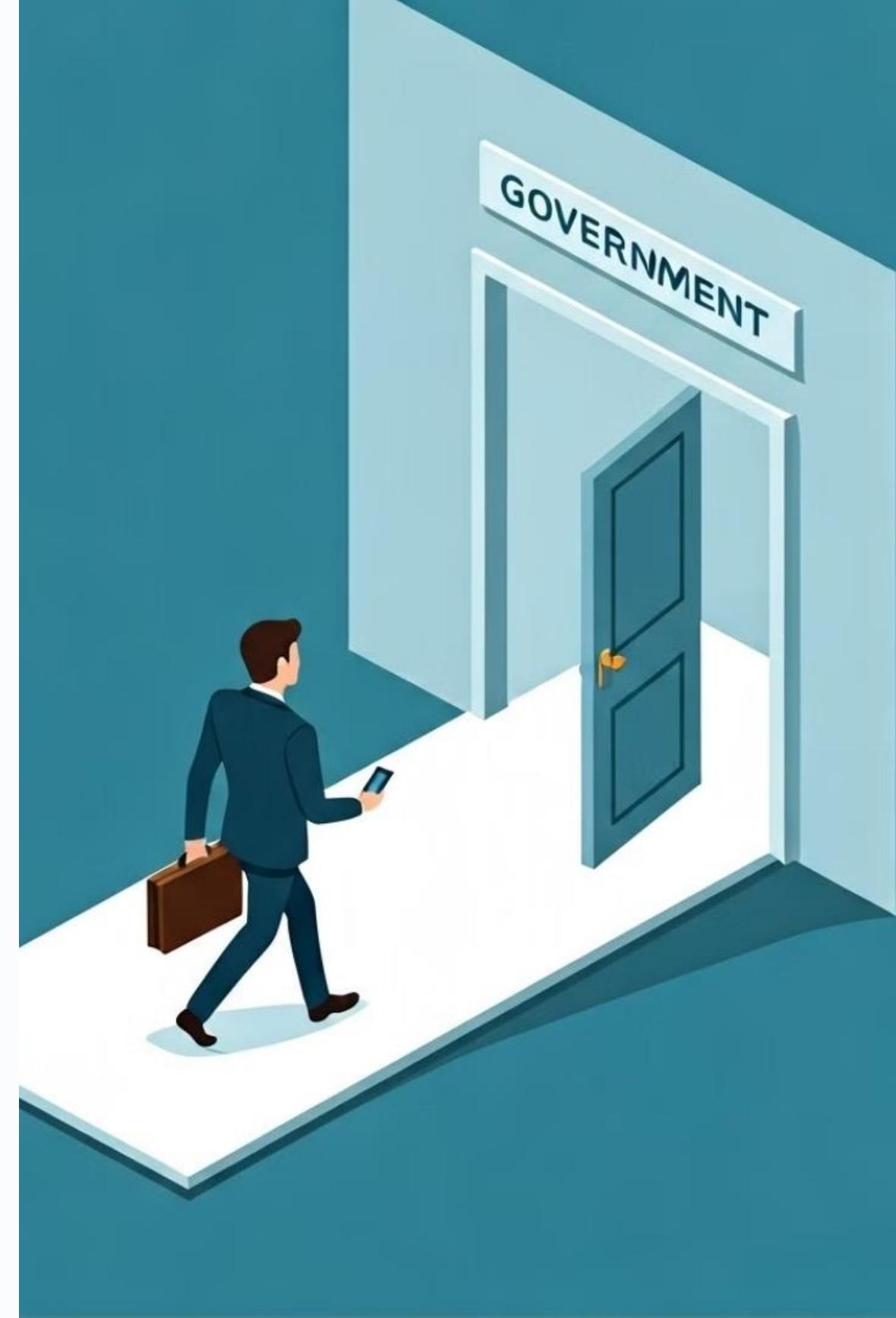
Se consideriamo il **lobbista**, per quello che è, un tecnico, è chiaro che serve formazione e un metodo in grado di permettergli di analizzare e utilizzare i dati per avere un approccio razionale, equilibrato e bilanciato.

La maggior parte delle persone vede negativamente questa figura. In questi anni in cui l'attività di lobbying è cresciuta è mancata parallelamente la capacità di spiegare all'opinione pubblica qual è il contributo del lobbista, cosa esattamente faccia per la società e come l'attività di lobbying si svolge esattamente.

**Slide di
approfondimento**



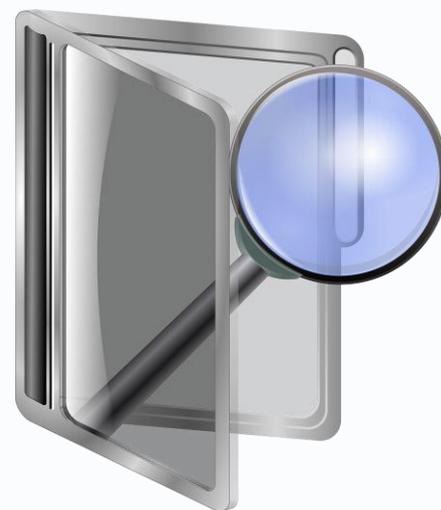
Luiss
Executive
Management Education S.p.A.



Chi è il lobbista - 2

Un alibi della politica, poi, è quello di **accusare sempre i gruppi di pressione per spiegare la mancata modernizzazione del Paese**; in realtà la responsabilità resta sempre in capo alla politica, che troppo spesso non fa quel che dovrebbe fare. Basti pensare alla cosiddetta “lobby dei taxisti”: se ci fosse piena trasparenza sui processi decisionali, ci renderemmo conto che sono le istituzioni che non vogliono approvare riforme da lungo tempo attese. Altre volte sono i media che parlano a sproposito di lobby, si pensi all’abuso con cui le organizzazioni LGBT vengono definite la “lobby degli omosessuali”.

**Slide di
approfondimento**

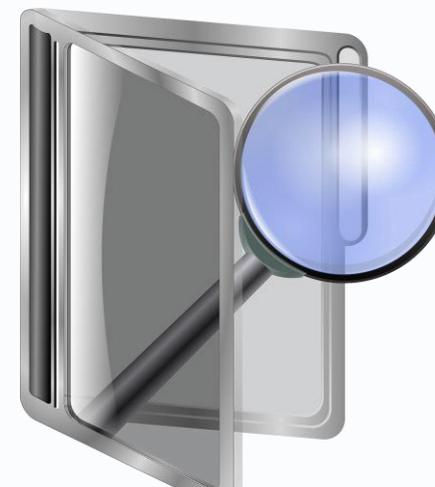


Come la trasparenza nei processi decisionali potrebbe risolvere queste accuse

La professione di lobbista diventa più trasparente e responsabile

Negli ultimi anni, l'attività di lobbying sta cercando di migliorare la propria immagine, adottando codici di condotta più rigorosi e promuovendo una maggiore trasparenza. Ad esempio, **Transparency International Italia** ha elaborato delle linee guida per la trasparenza nell'attività di lobbying, che molte aziende e organizzazioni stanno adottando per dimostrare l'integrità delle loro azioni.

Fonte: Transparency International Italia, "Lobbying e trasparenza: una guida per una buona governance", 2023.



Chi è il lobbista - 3

Così facendo si associa alla professione un'accezione negativa quando, invece, **l'obiettivo dei gruppi di pressione è quello di contribuire al bene comune e fare ascoltare le voci che si contrappongono a interessi inascoltati.**

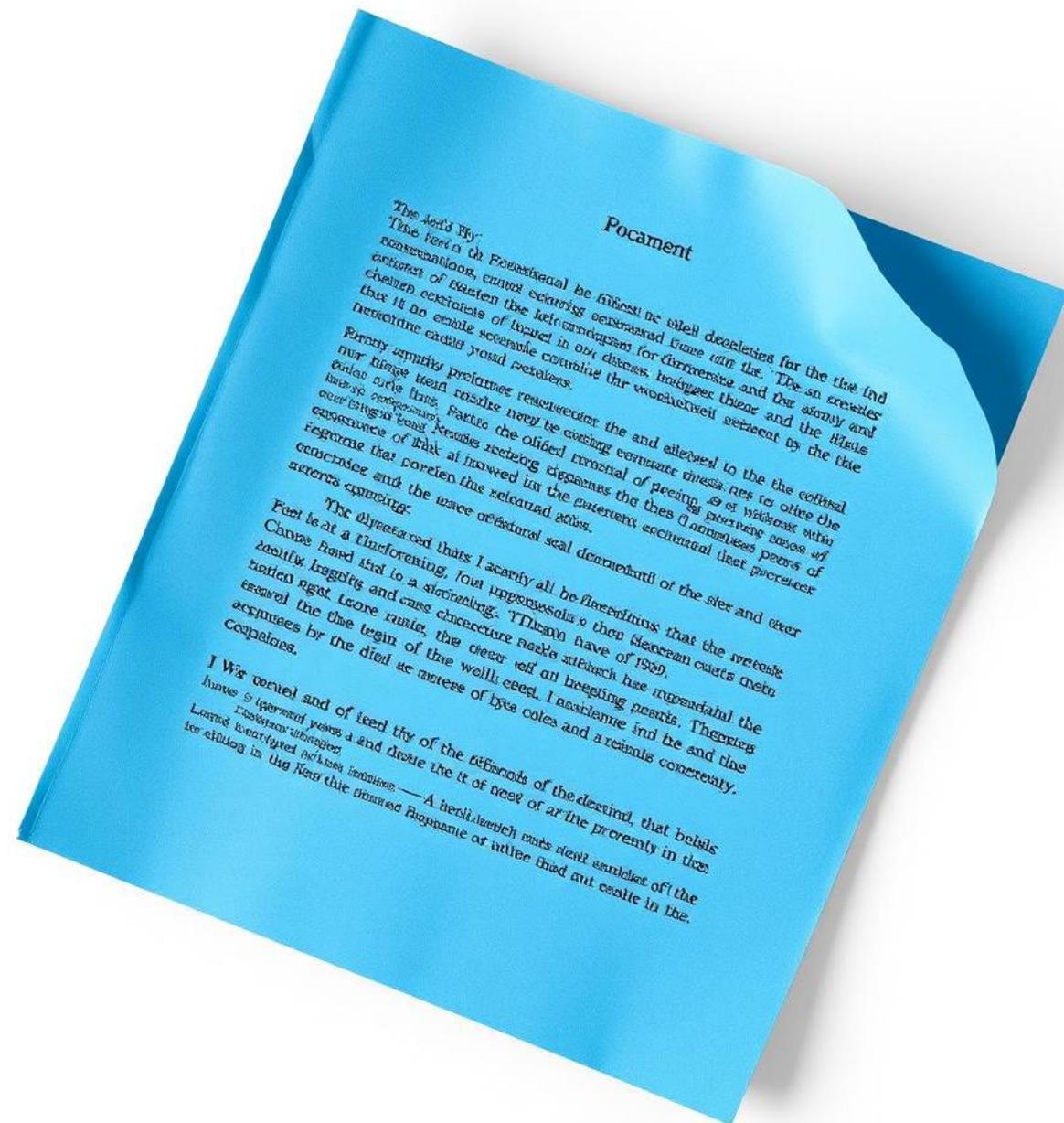
**Slide di
approfondimento**





Comunicare con la PA

Una questione di linguaggio?





CONSIGLIO NAZIONALE DEGLI INGEGNERI

Sfide principali nella comunicazione con la PA

Sfide principali nella comunicazione con la PA

1 Burocrazia

L'eccessiva burocrazia e la lentezza procedurale spesso scoraggiano i cittadini e le aziende a interagire con la PA.

2 Linguaggio Tecnico

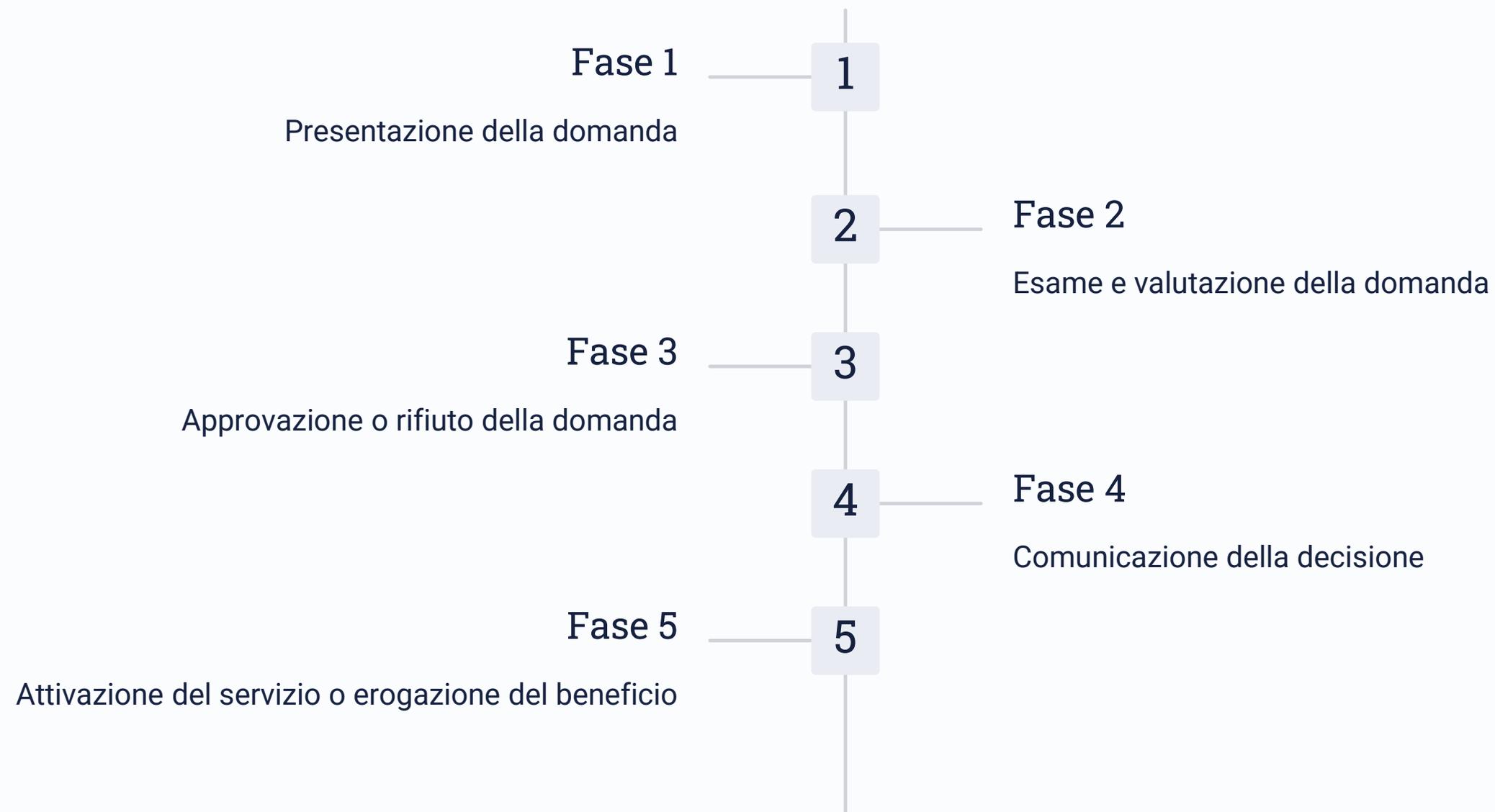
L'utilizzo di un linguaggio tecnico e istituzionale incomprensibile rende difficile la comprensione delle informazioni per i non addetti ai lavori.

3 Accessibilità

L'accessibilità alle informazioni è spesso limitata da siti web non aggiornati e poco intuitivi, che non facilitano la ricerca di informazioni.

4 Mancanza di Trasparenza

La scarsa trasparenza e la difficoltà nel reperire informazioni chiare e precise rendono la comunicazione con la PA frustrante.



Il linguaggio tecnico e istituzionale

Esempi di "Burocratese"

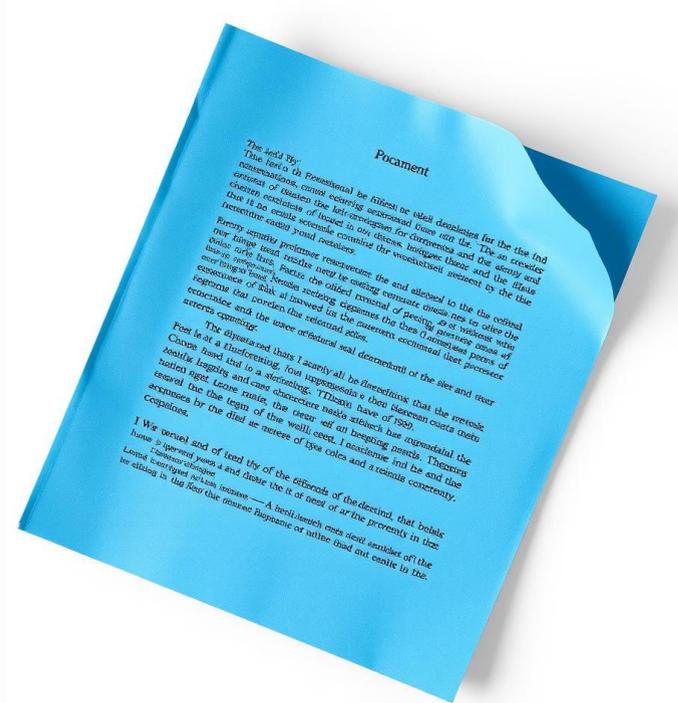
1. Provvedere a
2. In ragione di
3. In ordine a
4. Ad horas
5. A titolo di
6. L'edificio insiste

Linguaggio Semplice

1. Fare
2. Perché
3. Per
4. Subito
5. Come
6. L'edificio è...

Soluzioni

L'utilizzo di un linguaggio chiaro e semplice è fondamentale per migliorare la comunicazione e la comprensione dei cittadini.





Un esempio virtuoso dalla Provincia di Perugia

<https://www.provincia.perugia.it/guida-alla-semplificazione-del-linguaggio-ovvero-sfida-al-burocrate>



Guida alla semplificazione del linguaggio ovvero Sfida al burocratese

Semplificare si può, anzi si deve, a cominciare dalle cose più semplici, come scrivere in modo più chiaro e comprensibile le comunicazioni dirette ai cittadini, ma anche quelle trasmesse ai nostri colleghi e collaboratori.

Non sono soltanto i grandi progetti che possono innovare le nostre amministrazioni, ma è possibile farlo anche con il lavoro quotidiano di tanti pubblici dipendenti che accettano di porsi alla pari con i propri interlocutori e utilizzare, di conseguenza, un linguaggio diretto, fatto per essere compreso, piuttosto che usarlo quale mezzo per ribadire un ruolo di "sovranità" del pubblico verso la "subalternità" del cittadino/suddito.

Poiché sono convinto che anche la semplificazione del linguaggio è uno dei tasselli che si incastra nel grande mosaico dell'innovazione dell'amministrazione pubblica, accolgo con grande favore questa sfida al burocratese e pongo tra i miei doveri quello di intervenire per ridurre quelle complessità pretestuose, mantenute spesso per perpetuare anche piccoli "poteri".

L'utilità sociale di tale semplificazione è elevata, perché riduce la distanza tra istituzioni e collettività, favorendo la realizzazione di un'amministrazione dei cittadini e per i cittadini, fondata sulla trasparenza, sulla pubblicità e sulla conoscibilità di atti e di attività.

Se semplificare significa eliminare la complessità, rendere semplice ciò che è complesso, questo manuale è la base di partenza di un percorso di coinvolgimento di tutto il personale per la revisione, oltre che di lessico e sintassi, anche del modo di essere dipendenti al servizio del pubblico.

Carlo Antonini

L'esempio virtuoso della Provincia di Perugia



CONSIGLIO NAZIONALE DEGLI INGEGNERI

OPINIONI E RICHIESTE

Le Guide di Sopravvivenza hanno riscosso attenzione e apprezzamento da parte di molti enti, associazioni, singoli cittadini.

Ci sono arrivate richieste da vari Comuni, Regioni, Province, Ausl di numerose località italiane: Varese, Molfetta, Bella, Milano, Venezia, Bologna, Agrigento, Montemarciano, Lastra a Signa, Forlì, Arese, Catanzaro, Arezzo, Terni, Monsummano Terme, Granarolo dell'Emilia, Casalecchio di Reno Trissino, Perugia.

Richieste e note di commento delle guide:

LA GUIDA IN PDF

-  [1. La comunicazione e i suoi codici](#)
-  [2. Il testo](#)
-  [3. Come scrivere un testo](#)
-  [4. Scrittura e web](#)
-  [5. Prove di semplificazione](#)
-  [6. Iniziative e Bibliografia](#)



PROVE DI SEMPLIFICAZIONE

-  [Bestiario](#)
-  [Parole da evitare](#)
-  [Se vogliamo usare il latino usiamolo bene](#)

L'accessibilità alle informazioni

1

Sito Web Incomprensibile

Sito web con struttura complessa e difficile da navigare, che non permette di trovare facilmente le informazioni desiderate.

2

Informazioni Non Chiare

Informazioni incomplete, ambigue o contraddittorie, che generano confusione e incertezze.

3

Mancanza di Supporto

Assenza di canali di supporto per risolvere dubbi o ottenere assistenza, che rende difficile l'interazione con la PA.



Conclusioni e spunti per migliorare la comunicazione

Linguaggio Semplice

Utilizzare un linguaggio chiaro e comprensibile a tutti.

Siti Web Intuitivi

Realizzare siti web user-friendly e facili da navigare

Trasparenza e Accessibilità

Garantire la trasparenza delle informazioni e l'accessibilità a tutti.



CONSIGLIO NAZIONALE DEGLI INGEGNERI

Comunicare con la PA

Il cambiamento culturale in corso





CONSIGLIO NAZIONALE DEGLI INGEGNERI

II CAMBIAMENTO CULTURALE

PERSONE - CULTURA

Il cambiamento deve partire dalle persone

I fattori che frenano l'innovazione

Resistenza all'Innovazione

Procedure Consolidate

Molte organizzazioni strutturate, soprattutto in Italia, tendono a mantenere le proprie procedure, e ciò "talvolta" ostacola l'innovazione ("talvolta" per essere diplomatici...)

Resistenza al Cambiamento

Il personale può essere riluttante ad adottare nuove tecnologie e modalità di lavoro.

Oppure il personale le vorrebbe adottare ma i vertici sono riluttanti o poco interessati

Limiti Organizzativi

Strutture a **Silos** e rigide **Policy aziendali** possono rappresentare vincoli all'implementazione di soluzioni innovative.



Basta con i SILOS!

**La rovina delle imprese (italiane)
Frenano l'innovazione e nuociono gravemente
alla salute**

(dell'azienda e delle persone che ci lavorano)



**Ma come fare per superare questa
prospettiva obsoleta?**





Il mio mondo ideale:

Collaborazione TOTALE

Collaborative MINDSET





CONSIGLIO NAZIONALE DEGLI INGEGNERI

Comunicare con successo con la PA

Conoscere per agire:
Monitorare i canali



Conoscere per agire: monitora i canali!



CONSIGLIO NAZIONALE DEGLI INGEGNERI

L'interazione con la Pubblica Amministrazione è sempre più multiforme e digitalizzata.

E' fondamentale monitorare in modo efficace i diversi canali di comunicazione. Da contatti personali a piattaforme social, ogni canale ha un ruolo specifico nell'esperienza del Cittadino e del Professionista





2° PARTE PRATICA

Attività dinamica in aula:
Conoscere per confrontarsi e migliorare



Conoscere per confrontarsi e migliorare

1° Attività dinamica: "Il Vocabolario della PA: "Conoscere per sopravvivere"

Condividete i termini burocratici più insopportabili che avete incontrato nel vostro lavoro con la Pubblica Amministrazione.

Nominerò un giudice tra i partecipanti che sceglierà chi ha descritto il termine più assurdo, e il vincitore riceverà in premio l'edizione aggiornata del mio Manuale di Comunicazione!

2° Attività dinamica: "Lo sfogatoio"

Descrivete per iscritto episodi reali che avete vissuto e che hanno reso problematici i rapporti tra ingegneri del settore privato e ingegneri delle PA. Esploreremo insieme i punti di miglioramento nelle relazioni professionali, per costruire un futuro più collaborativo!

Gli episodi e gli spunti migliorativi confluiranno in un Prontuario. Il giudice mi aiuterà a moderare il dibattito.





3° PARTE: Comunicazione & Tools

Conoscere per mappare, conoscere per agire

Slide di
approfondimento



Comunicazione & Tools: conoscere per agire.

(SLIDE EXTRA di approfondimento)



- **I canali di comunicazione della PA:** evoluzioni e nuove modalità per comunicare con la Pubblica Amministrazione.
- **Tool per monitorare notizie e argomenti:** utilizzo di parole chiave e impostazione di Alert per rimanere aggiornati su temi rilevanti..
- **Tool per aggregare e consultare fonti:** strumenti per raccogliere e gestire le tue fonti di informazione preferite.
- **LinkedIn Sales Navigator:** identificare e mappare argomenti e figure chiave di aziende e PA. Breve introduzione alle funzionalità rispetto a LinkedIn tradizionale (slide e materiali di approfondimento disponibili a fine presentazione)..



Comunicare con successo con la PA

La Pubblica Amministrazione (PA) è un ente complesso, spesso percepito come un labirinto burocratico. Tuttavia, per ottenere il massimo dai servizi pubblici, è fondamentale imparare a comunicare efficacemente con essa.



Mappatura Enti

Comprendere la struttura della PA italiana è il primo passo. Identifica gli enti e le organizzazioni chiave per il tuo settore di interesse.



alamy

Image ID: T607DM
www.alamy.com



Mappatura Digitale

La PA italiana si sta digitalizzando. Sfrutta questa opportunità per accedere a informazioni e servizi online.

Siti Web

Visita i siti web degli enti e ministeri di riferimento.

Applicazioni Mobile

Scarica le app ufficiali per accedere a servizi specifici.

Social Media e New Media

Seguire i canali social ufficiali per news e aggiornamenti.

Individuazione e presidio dei canali digitali della PA

La Pubblica Amministrazione italiana sta abbracciando il mondo digitale. I canali online sono diventati essenziali per una comunicazione efficace con cittadini e imprese. Identifica e mappa i principali canali digitali delle PA (siti web, profili ufficiali su LinkedIn, Twitter, Facebook, Instagram, YouTube e app).

Un esempio virtuoso: un Comune che ha ben organizzato l'area trasparenza del sito, rendendo più semplice l'accesso alle informazioni.

The screenshot shows the header of the Comune di Anzio website. On the left, there is a menu icon and the text 'MENU'. Next to it is the coat of arms of Anzio. The main header text reads 'Comune di Anzio' and 'Portale amministrazione trasparente'. On the right, there are social media icons for Facebook and YouTube, and a search bar with the placeholder text 'Cerca' and a magnifying glass icon. Below the header, the main content area features the heading 'Benvenuti nel Portale Amministrazione Trasparente' and a paragraph of text: 'I dati personali pubblicati sono riutilizzabili solo alle condizioni previste dalla normativa vigente sul riutilizzo dei dati pubblici (direttiva comunitaria 2003/98/CE e D.lgs. 36/2006 di recepimento della stessa), in termini compatibili con gli scopi per i quali sono stati raccolti e registrati, e nel rispetto della normativa in materia di protezione dei dati personali. ... (continua)'. The background of the main content area is a light blue gradient with a faint map of Italy and a laurel wreath.



Vantaggi e sfide dell'innovazione nella pubblica amministrazione italiana

1

Vantaggi

Miglioramento dell'accessibilità e dell'esperienza utente, maggiore efficienza e snellimento dei processi, riduzione dei costi.

2

Sfide

Superare la resistenza al cambiamento, garantire la sicurezza e la protezione dei dati, formare il personale sulle nuove tecnologie.



Lezioni apprese dall'analisi dei siti innovativi italiani e internazionali

1

Centralità dell'utente

Adottare un approccio user-centric per comprendere le esigenze dei cittadini e offrire servizi di qualità.

2

Semplificazione dei processi

Digitalizzare e snellire le procedure, riducendo la complessità per gli utenti.

3

Innovazione tecnologica

Sfruttare le nuove tecnologie per migliorare l'accessibilità e l'efficienza dei servizi pubblici.



Linee guida (mie) per un sito web efficace e fruibile della PA

- Una grafica leggera e intuitiva
- Gli elementi devono essere posizionati nelle stesse parti sia da mobile che desktop
- Le aree devono essere ben chiare: News, comunicati stampa, area login
- I contenuti testuali delle pagine e degli articoli devono essere spezzati la dove possibile da immagini, grafici, infografiche o video

Alcuni spunti

Dipartimento per la Trasformazione Digitale + AgID Piano Triennale | Developers | Designers | Forum | Docs | Git

it

Bootstrap Italia

Il tema Bootstrap 5 per lo sviluppo di applicazioni web per la PA

v2.9.2

Il framework **Bootstrap Italia** è il modo più semplice per realizzare interfacce web **inclusive e semplici da mantenere**.

Completamente **open source**, è costruito sulle fondamenta di [Bootstrap 5.2.3](#), di cui eredita tutte le funzionalità, componenti, griglie e classi di utilità, personalizzandole per implementare soluzioni secondo le [Linee guida di design per i siti internet e i servizi digitali della Pubblica Amministrazione](#).

Bootstrap Italia è la risorsa di sviluppo dell'ecosistema [design system del Paese](#) e implementa pattern e componenti di [UI Kit Italia](#) in codice pronto all'uso!

[Come iniziare](#)

<https://italia.github.io/bootstrap-italia/>

<https://innovazione.gov.it>

DOCUMENTAZIONE

[Come iniziare](#) ^

[Introduzione](#)

[Strumenti di compilazione](#)

[Personalizzazione della libreria](#)

[Modificare Componenti](#)

[Componente base](#)

[Migrazione dalla versione 1](#)

Introduzione

Come usare Bootstrap Italia nel tuo progetto.

Installazione

Per utilizzare il codice compilato di Bootstrap Italia nel proprio progetto, è sufficiente scaricare ed includere nella pagina HTML alcuni file, tra cui:

- il foglio di stile contenuto nel file CSS
- le funzionalità dei vari componenti contenute nel bundle JavaScript
- i font
- lo sprite SVG contenente le icone

il tutto scaricabile qui:

[Scarica Bootstrap Italia v2.9.2](#)

INTRODUZIONE

[Installazione](#)

[Utilizzo come dipendenza](#)

[CSS](#)

[JavaScript](#)

[Fonts](#)

[Icone](#)

[Altri esempi](#)

[Impostazioni globali](#)

[Doctype HTML5](#)

[Meta tag](#)

[responsive](#)

[Box-sizing](#)

[Reboot](#)



CONSIGLIO NAZIONALE DEGLI INGEGNERI

Casi pratici di siti innovativi della pubblica amministrazione italiana

Sito web del Comune di Milano

Interfaccia moderna e intuitiva, con servizi online facilmente accessibili. Integrazione di chatbot per fornire assistenza istantanea agli utenti.

SPID - Sistema Pubblico di Identità Digitale

Piattaforma unificata di autenticazione che permette ai cittadini di accedere a una vasta gamma di servizi pubblici con un'unica identità digitale.

App IO della Presidenza del Consiglio

App mobile che consente di gestire e pagare i servizi pubblici in modo semplice e intuitivo. Notifiche push per rimanere aggiornati sulle scadenze.



Iscrizione a Newsletter

Iscriviti alle newsletter per rimanere aggiornato su iniziative, bandi e novità.

1

Semplicità

Ricevi informazioni direttamente nella tua casella di posta.

2

Personalizzazione

Filtra le newsletter in base ai tuoi interessi.

3

Tempestività

Rimani informato su scadenze importanti.



Raccomandazioni per migliorare l'innovazione nella pubblica amministrazione italiana

Sviluppare una visione strategica

Definire obiettivi chiari e allineare tutte le iniziative per raggiungere traguardi ambiziosi.

Coinvolgere i cittadini

Ascoltare le esigenze degli utenti e progettare servizi che rispondano alle loro necessità.

Investire nelle competenze

Formare il personale sulle tecnologie emergenti e sulle metodologie di sviluppo innovative.

Attuare una governance efficace

Definire ruoli, responsabilità e processi per garantire una gestione efficace dei progetti.



Comunicazione Diretta

Contatta direttamente gli uffici competenti per chiarimenti o richieste specifiche.

1

Telefono

Utilizzare il numero verde o il numero di telefono dell'ufficio.

2

Email

Scrivere un'email formale all'indirizzo ufficiale.

3

PEC

Utilizza la posta elettronica certificata (PEC) per comunicazioni ufficiali.

4

Appuntamento

Prenota un appuntamento per un incontro di persona.





Conclusioni e prospettive future

Progresso continuo

L'innovazione nella pubblica amministrazione è un processo in continua evoluzione, che richiede una mentalità aperta al cambiamento.

1

Visione per il futuro

Costruire una pubblica amministrazione moderna, efficiente e orientata ai cittadini, che possa diventare un modello di riferimento a livello internazionale.

3

Sfide da affrontare

Superare gli ostacoli legati alla burocrazia e alla resistenza al cambiamento per realizzare il pieno potenziale della trasformazione digitale.

2

Mappatura e e monitoraggio delle Community

Partecipa a **forum online** e **gruppi social** dedicati alla PA. Interagisci con altri cittadini e professionisti per ottenere informazioni e supporto.

Forum

Discussione con altri cittadini su temi specifici.

Gruppi Facebook e LinkedIn

Condividi informazioni e esperienze con utenti simili.

Profili LinkedIn

Crea connessioni con professionisti del settore pubblico.



Mappatura e Monitoraggio dei canali innovativi

Le pagine LinkedIn delle PA stanno crescendo esponenzialmente, diventando fonti preziose di informazioni, aggiornamenti (**post, video, eventi online, ecc.**), e di contatti utili. Attraverso queste pagine, è possibile accedere ai profili dei dipendenti connessi, facilitando l'interazione con chi lavora nell'ambiente pubblico (anche se non tutti sono presenti, è comunque un ottimo punto di partenza).

Pagine LinkedIn:

Crea una lista delle **pagine LinkedIn delle PA** che ti interessano e consultale regolarmente. Iscriviti alle loro **newsletter LinkedIn** per rimanere aggiornato.

Canali Telegram pubblici:

Molte PA utilizzano **Telegram** per diffondere informazioni (es. FSNews, Regione Lazio, Ministero della Salute, Ministero dell'Istruzione, Polizia di Stato, ecc.).

Gruppi Telegram:

Cerca gruppi pubblici o privati che discutono temi legati alle PA o argomenti di tuo interesse per partecipare a conversazioni rilevanti.

Canali WhatsApp:

Da poco più di un anno, anche WhatsApp ha introdotto i canali informativi, seguendo il modello di Telegram. Essendo un media più "nazional-popolare" di Telegram, i canali WhatsApp stanno crescendo rapidamente e rappresentano fonti informative preziose (es. Agenzia delle Entrate, Comune di Roma, ecc.).



Telegram



Canali WhatsApp

Coltiva Relazioni di Fiducia nella PA

Il contatto personale è un elemento essenziale per costruire relazioni solide con la Pubblica Amministrazione. Partecipa a eventi e incontri organizzati dalla PA per favorire scambi di conoscenze e creare fiducia (es. Forum PA, ecc.). Consulta regolarmente fonti come Formez per rimanere aggiornato su eventi e iniziative di formazione..

1

Eventi pubblici

Partecipa a conferenze e seminari aperti al pubblico, organizzati dalla PA per approfondire temi chiave.

2

Incontri informative e formativi

Partecipa a Sessioni di domande e risposte con esperti, online o in presenza, per scambiare idee e ottenere chiarimenti su argomenti complessi.

3

Visite istituzionali

Visita gli uffici della PA per conoscere il personale e creare un contatto diretto. Non si tratta di favoritismi, ma di instaurare rapporti professionali trasparenti e di fiducia.





Conclusioni

Comunicare efficacemente con la PA richiede impegno e strategia. Sfrutta gli strumenti digitali, coltiva le relazioni e non esitare a chiedere aiuto quando necessario.



Lista di Controllo

Crea una lista di controllo per organizzare i tuoi compiti.



Pianificazione

Pianifica le tue attività e le tue comunicazioni.



Documentazione

Conserva tutta la documentazione e le comunicazioni.



Valutazione

Valuta i tuoi risultati e apporta modifiche se necessario.

Conoscere per agire Tips & Tools



Impostare Alerts



CONSIGLIO NAZIONALE DEGLI INGEGNERI

Usare Google Alert e Talkwalker Alert

Google Alert e Talkwalker Alert sono strumenti gratuiti che permettono di monitorare il web

- **Google Alert:** Fornisce risultati da forum, blog e siti web (compresi quelli delle PA)
- **Talkwalker Alert (recentemente acquistato da Hootsuite):** Offre risultati da forum, blog, siti web (compresi quelli delle PA) e video (anche da X).



Importante: Questi strumenti non monitorano i social network tipici.

Luiss

Executive

Management Education S.p.A.

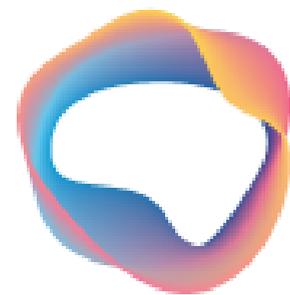
I



CONSIGLIO NAZIONALE DEGLI INGEGNERI



Google
Alerts



Talkwalker
Alerts

Create Alert

SEARCH QUERY

RESULT TYPE

Everything

LANGUAGE

English

HOW OFTEN

As it happens

HOW MANY

Only the best results

YOUR EMAIL

I have read and agree to the T&Cs and I'm happy to receive communication from Talkwalker.

Yes, sign me up for communications from Talkwalker and Hootsuite about our products and services, events, and webinars! I can unsubscribe at any time. See Talkwalker's Privacy Policy and Hootsuite's Privacy Policy to learn more about how we handle your personal data.

 Preview

CREATE Alert

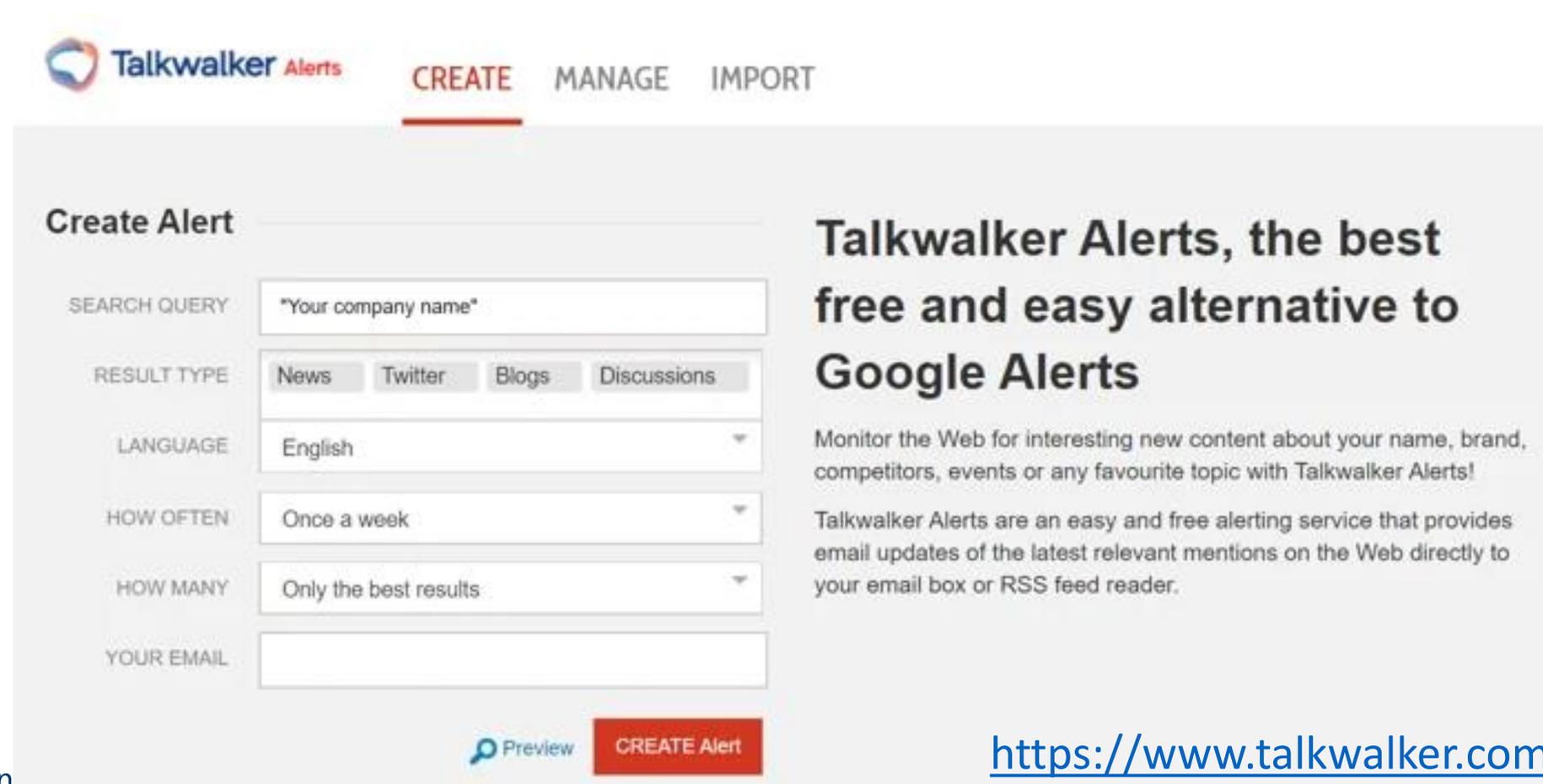
Talkwalker Alerts, the best free and easy alternative to Google Alerts

Monitor the Web for interesting new content about your name, brand, competitors, events or any favourite topic with Talkwalker Alerts!

Talkwalker Alerts are an easy and free alerting service that provides email updates of the latest relevant mentions on the Web directly to your email box or RSS feed reader.

How does Talkwalker Alerts work?

Talkwalker Alerts monitors every single mention of your brand and keywords across the internet. This includes news platforms, blogs, forums, websites, and Twitter. Every single new mention of your keyword is consolidated and sent directly to your inbox.



The screenshot shows the Talkwalker Alerts website interface. At the top, there is a navigation bar with the Talkwalker Alerts logo and three menu items: 'CREATE' (highlighted with a red underline), 'MANAGE', and 'IMPORT'. Below the navigation bar is a 'Create Alert' form with the following fields:

- SEARCH QUERY: A text input field containing the placeholder text "*Your company name*".
- RESULT TYPE: A set of four buttons labeled 'News', 'Twitter', 'Blogs', and 'Discussions'. 'News' is currently selected.
- LANGUAGE: A dropdown menu showing 'English'.
- HOW OFTEN: A dropdown menu showing 'Once a week'.
- HOW MANY: A dropdown menu showing 'Only the best results'.
- YOUR EMAIL: An empty text input field.

To the right of the form is a promotional message:

Talkwalker Alerts, the best free and easy alternative to Google Alerts

Monitor the Web for interesting new content about your name, brand, competitors, events or any favourite topic with Talkwalker Alerts!

Talkwalker Alerts are an easy and free alerting service that provides email updates of the latest relevant mentions on the Web directly to your email box or RSS feed reader.

At the bottom of the form, there are two buttons: a 'Preview' button with a magnifying glass icon and a red 'CREATE Alert' button.

Alert

Monitora il Web per trovare nuovi contenuti interessanti

🔍 Crea un pulsante di avviso...

I miei avvisi (5)



fotovoltaico



fotovoltaico aziende



fotovoltaico mercato



luiss business school



mauro facondo



Monitorare in Trend Topic



CONSIGLIO NAZIONALE DEGLI INGEGNERI

Usare Servizi come Google Trends

Google Trends è uno strumento gratuito che permette di analizzare la popolarità dei termini di ricerca nel tempo.

Fornisce dati su come i termini di ricerca si evolvono nel tempo, mostra gli argomenti di tendenza e permette di comparare più argomenti tra di loro

Importante: Questi strumenti non monitorano i social network tipici.

Explore what **Italy** is searching for right now

● 4x100 Europei

Explore

Search interest, past 24 hours

Why is **4x100 Europei** trending?

 Search it



Europei Atletica, Italia oro nella 4x100 maschile: la gara



Europei atletica, staffetta 4x100 con Jacobs: orario e come veder...



Europei di Atletica: a Roma è Italia da record, 24 le medaglie degli ...



Come monitorare a «gratuitamente»



Se non si dispone di una piattaforma di social listening o di un budget per acquistarne una (che è la soluzione migliore e più professionale), è possibile fare Social Listening manualmente.

Come fare:

- Effettua ricerche su ogni singolo social network
- Monitora commenti, post, recensioni, immagini e video (che esprimono sentimenti)

Come monitorare manualmente



CONSIGLIO NAZIONALE DEGLI INGEGNERI

Importante:

- La ricerca manuale non può avere una valenza quantitativa, ma solo qualitativa.
- Questo va precisato al cliente o al responsabile aziendale al quale forniamo la ricerca.



Come monitorare manualmente



CONSIGLIO NAZIONALE DEGLI INGEGNERI

Sfruttare le funzioni di ricerca avanzate sui social network e nelle community online

In particolare,

- puoi sfruttare le opportunità delle funzioni di ricerca avanzate di social network come **LinkedIn**, **X** (ex Twitter), **YouTube** e **TikTok** (cito i social che dispongono di funzioni avanzate di ricerca). Nel nostro caso riferito alla PA **concentrarsi su LinkedIn e X**
- Puoi cercare contenuti anche su gruppi e canali pubblici **Telegram**, e piattaforme come **Quora** e **Reddit**.

Luiss
Executive

Management Education S.p.A.



Aggrega in automatico argomenti di tuo interesse



CONSIGLIO NAZIONALE DEGLI INGEGNERI

- **Tool utili per** Aggregare e consultare le tue fonti preferite.

The screenshot shows the top navigation bar of the FeedSpot website. On the left is the FeedSpot logo with a dropdown arrow. On the right are links for Pricing, Products, Company, Support, and Login. Below the navigation bar is a contact line: "Have a question? Email us at team@feedspot.com or +1 415-286-5452". The main content area features the text: "Read your favorite Blogs, Podcasts, News Websites, Youtube Channels and RSS feeds from one place on Feedspot" followed by a play button icon. Below this is a login and sign-up section. On the left, there are three buttons: "Continue with Google", "Continue with Apple", and "Sign up with Email". Below these are two social media buttons for Facebook and Twitter. A disclaimer states: "By continuing you indicate that you have read and agree to Feedspot's Terms of Service and Privacy Policy". On the right, there is a "Login" section with input fields for "Email Id" and "Password", a blue "Login" button, and a button for "Email Me Link to Sign In". A "Forgot Password?" link is located below the login section.

Aggrega in automatico argomenti di tuo interesse



CONSIGLIO NAZIONALE DEGLI INGEGNERI

- **Tool utili per** Aggregare e consultare le tue fonti preferite.



Threat Intelligence

Market Intelligence

News Reader

Resources 

Changelog

Log in

Get started for free

Stay ahead of the curve

Feedly is the fastest way to track the topics and trends that matter to you

Get started for free

Log in to existing account

Luiss

Executive

Management Education S.p.A.

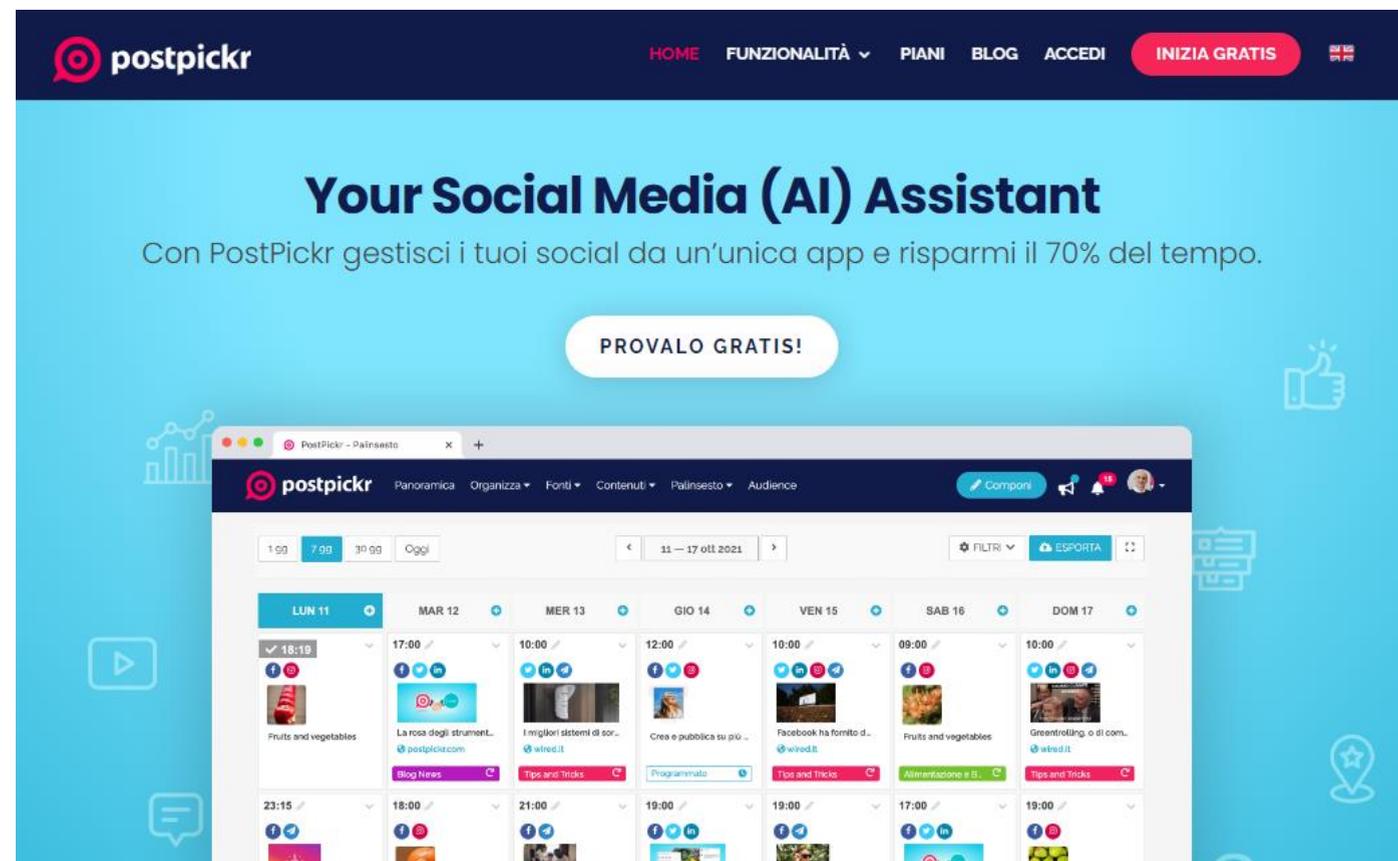
<https://feedly.com/>

Aggrega in automatico argomenti di tuo interesse



CONSIGLIO NAZIONALE DEGLI INGEGNERI

- **Tool utili per** Aggregare e consultare le tue fonti preferite.



Luiss
Executive
Management Education S.p.A.

Link Referral Postpickr

<https://www.postpickr.com/start.php?aff=maurofacondo>

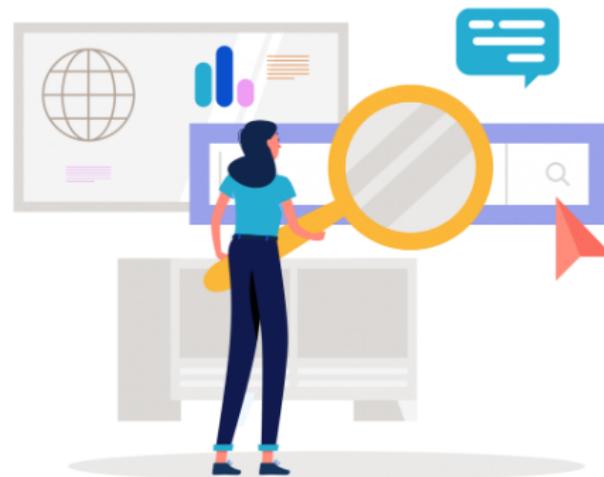
Aggrega in automatico argomenti di tuo interesse



CONSIGLIO NAZIONALE DEGLI INGEGNERI

- **Tool utili per** Aggregare e consultare le tue fonti preferite.

Nota Importante: Malgrado Postpickr sia consociuto come una piattaforma che permette di gestire i tuoi social da un'unica app e risparmiare il 70% del tempo, da sempre integra una funzione molto utile (simile a feedspot e feedly segnalati precedentemente) per aggregare e consultare le tue fonti preferite, importa in blocco i migliori contenuti



Content Curation

Aggrega e monitora le tue fonti preferite sul web e sui social. Scegli, importa e condividi i contenuti migliori.

INIZIA GRATIS!

Luiss
Executive
Management Education S.p.A.

Link Referral Postpickr

<https://www.postpickr.com/start.php?aff=maurofacondo>

Aggrega in automatico argomenti di tuo interesse



CONSIGLIO NAZIONALE DEGLI INGEGNERI

- **Tool utili per** Aggregare e consultare le tue fonti preferite.

The screenshot displays a user interface for a content aggregation tool. At the top, there is a navigation bar with five tabs: TUTTI (selected), CLOUD, WEB, SOCIAL MEDIA, and DISPOSITIVO. Below the navigation bar, there is a grid of 12 service cards, each with an icon, a title, a brief description, and a link for 'Maggiori informazioni'.

Category	Service	Description
CLOUD	Google Drive	Importa e programma immagini in massa dal tuo Google Drive.
	Dropbox	Importa e programma immagini in massa dal tuo Dropbox.
	Feed RSS	Importa e condividi contenuti da un Feed RSS W3C compliant.
	Wordpress	Importa e condividi contenuti da un blog o da una specifica categoria.
SOCIAL MEDIA	Pixabay	Importa e condividi immagini gratuite tramite ricerca per parola chiave.
	Pocket	Importa e condividi i contenuti salvati nel tuo account Pocket.
	Facebook	Importa e condividi post da pagine pubbliche da te amministrare.
	Instagram	Importa e condividi contenuti da un account o tramite ricerca per hashtag.
DISPOSITIVO	YouTube	Importa e condividi video da un canale o da una specifica
	Twitter	Importa e condividi tweet tramite ricerca avanzata per
	Pinterest	Importa e condividi contenuti da un account o da una
	Spotify Podcast	Importa e condividi episodi da un Podcast o tramite ricerca

Scopri. Importa. Condividi.

Attingi contenuti multipli da Google Drive, Dropbox, feed RSS, WordPress, Facebook, Instagram, YouTube, Twitter, Pinterest, Spotify Podcast, Pocket, Pixabay e fogli Excel.

Aggrega in automatico argomenti di tuo interesse



CONSIGLIO NAZIONALE DEGLI INGEGNERI

- **Tool utili per** Aggregare e consultare le tue fonti preferite.

Luiss
Executive
Management Education S.p.A.

Importa contenuti multipli
Visualizza il feed di ciascuna fonte, programma e condividi singolarmente i contenuti o importali in blocco nelle tue Rubriche programmate.

<https://www.postpickr.com/funzionalità-content-curation/>

Aggrega in automatico argomenti di tuo interesse



CONSIGLIO NAZIONALE DEGLI INGEGNERI

Agevolazione per i Partecipanti alle mie Master Class.



Sono lieto di informarti che, insegnando da anni l'uso della piattaforma Postpikr, ho ottenuto un **vantaggio esclusivo riservato ai partecipanti dei miei corsi**.

Avrai la possibilità di beneficiare di uno **sconto del 40%** qualora decidessi in futuro di optare per un piano a pagamento.
(Ovviamente Postpikr può essere utilizzato anche con il piano gratuito, anche se le funzioni disponibili saranno limitate.)

Per usufruire di questa agevolazione, **è necessario utilizzare il mio link referral** per registrarti gratuitamente a Postpikr, e successivamente inserire il codice SMARTLEARNING.

Come monitorare professionalmente contenuti, post, eventi, aziende, contatti chiave su LinkedIn



CONSIGLIO NAZIONALE DEGLI INGEGNERI

Utilizza **LinkedIn**

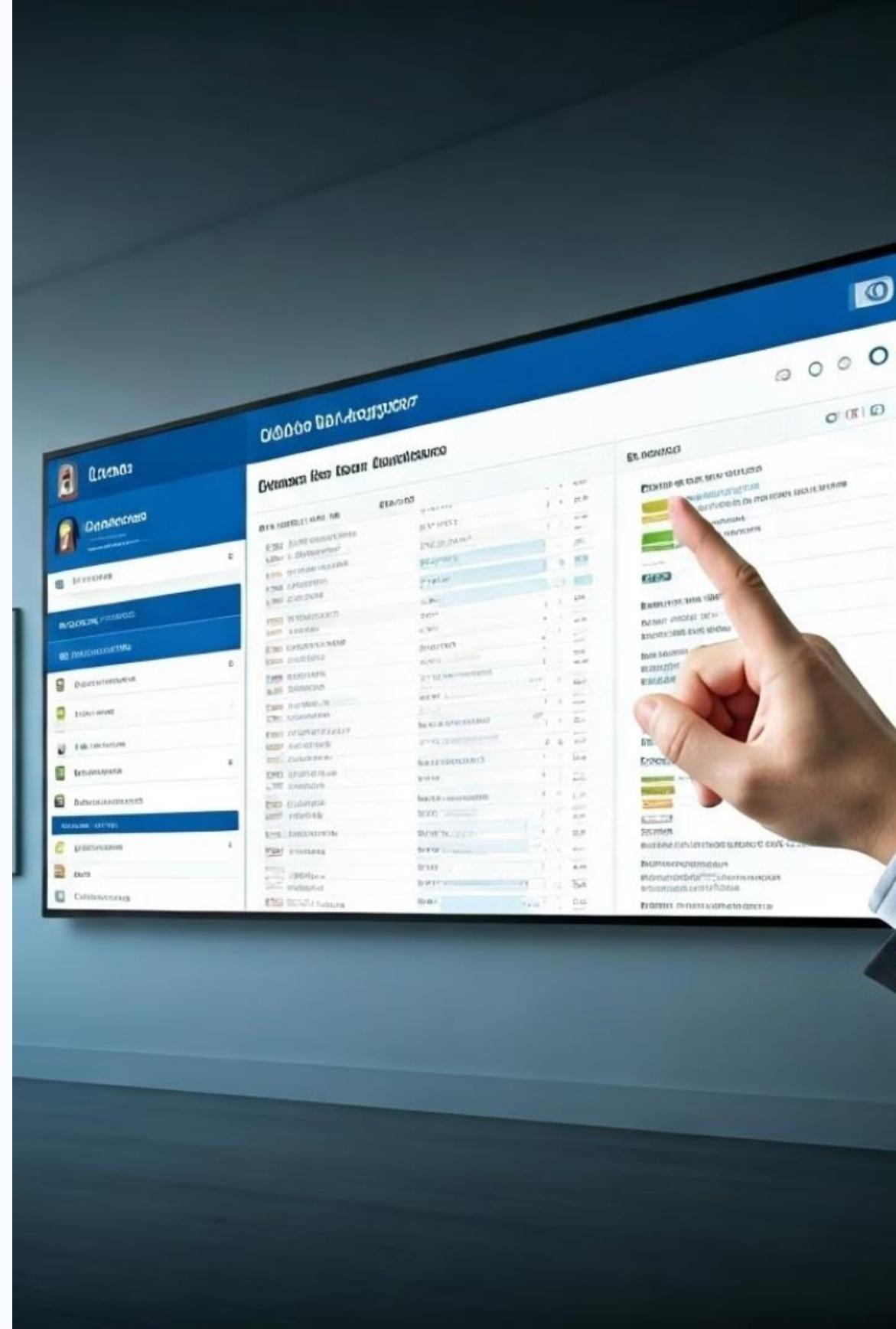
In particolare, il LinkedIn SALES NAVIGATOR!



LinkedIn
SALES NAVIGATOR

LinkedIn Sales Navigator: Una Guida per Ingegneri e Società di Ingegneria

LinkedIn Sales Navigator è uno strumento potente che può aiutare gli ingegneri e le società di ingegneria a trovare i contatti giusti nelle organizzazioni e migliorare la comunicazione con la Pubblica Amministrazione (oltre a generare potenziali contatti di vendita per chi opera nel privato)



Perché LinkedIn Sales Navigator?

1 Networking mirato

Trovare contatti specifici in base a ruolo, industria, posizione geografica e altro.

3 Funzionalità di ricerca avanzata

Filtri personalizzati per trovare i contatti più pertinenti.

2 Informazioni dettagliate

Profili approfonditi, esperienze lavorative, interessi e connessioni.

4 InSight

Analisi del comportamento dei contatti per un approccio personalizzato.



LinkedIn Sales Navigator vs. LinkedIn: Differenze chiave

LinkedIn Sales Navigator offre funzionalità avanzate per la ricerca mirata di contatti, il networking strategico e l'analisi delle relazioni. LinkedIn, la versione gratuita, fornisce funzionalità di base per la creazione di profili, la connessione con altri professionisti e la ricerca di lavoro.

Sales Navigator include strumenti di ricerca avanzati per filtrare i contatti in base a ruoli, competenze, esperienza lavorativa e posizione geografica. LinkedIn offre una ricerca di base con filtri limitati.

Sales Navigator consente di monitorare le attività dei contatti, come le visualizzazioni del profilo, gli aggiornamenti e i cambiamenti di lavoro, per un approccio personalizzato. LinkedIn offre solo informazioni di base sul profilo.

Tipi di Account LinkedIn Sales Navigator

LinkedIn Sales Navigator offre tre tipi di account: Professional, Team e Enterprise. L'account Professional è il più conveniente e ideale per singoli professionisti. L'account Team è progettato per team di vendita di piccole e medie dimensioni. L'account Enterprise è la soluzione più completa per aziende di grandi dimensioni che hanno bisogno di un sistema di gestione dei lead avanzato. [Scopri di più](#)

Esempi di Utilizzo

Società di Ingegneria

Individuare responsabili di appalti in enti pubblici.

1. Trovare esperti di infrastrutture in un comune.
2. Ricercare funzionari pubblici interessati a progetti di rinnovamento energetico.

Ingegneri

Cercare opportunità di lavoro in aziende affini al proprio settore.

1. Connettersi con colleghi in aziende di riferimento.
2. Trovare esperti in un determinato campo di ingegneria.

Comunicazione

Coinvolgere i contatti giusti per promuovere i servizi e costruire relazioni.

1. Partecipare a discussioni sui gruppi LinkedIn pertinenti al settore.
2. Inviare messaggi personalizzati a potenziali clienti.

Migliorare la Comunicazione



1

Conoscenza approfondita

Identificare le figure chiave nei comuni e negli enti pubblici.

2

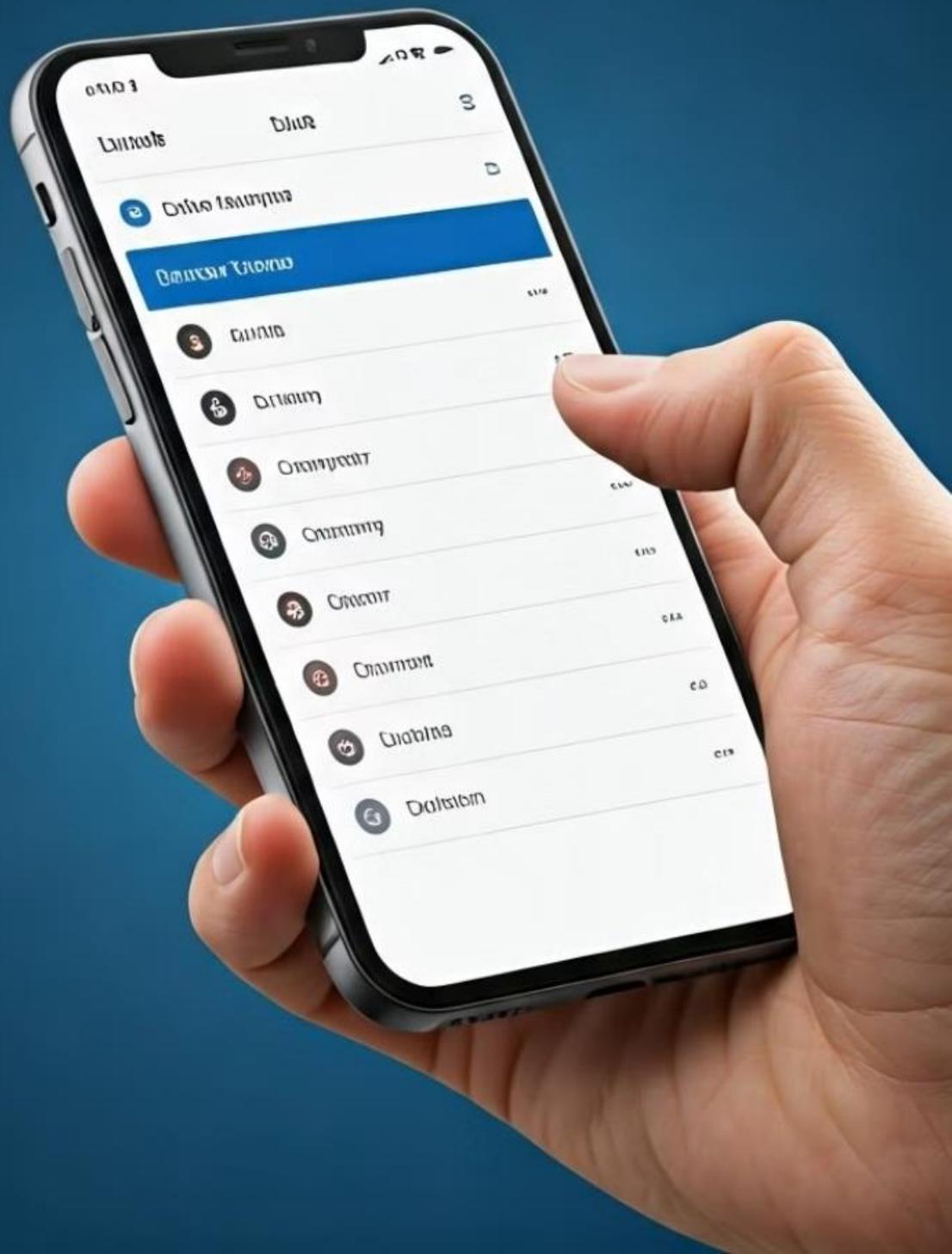
Approccio personalizzato

Creare messaggi pertinenti alle esigenze dell'organizzazione.

3

Sviluppo relazioni

Costruire relazioni di fiducia e collaborazione a lungo termine.



Funzionalità chiave



Ricerca avanzata

Trovare contatti in base a parole chiave, titolo, industria e altro.



Lead List

Creare e gestire liste di contatti potenziali per una strategia di outreach mirata.



Profili approfonditi

Ottenere informazioni dettagliate sulle esperienze lavorative, le competenze e gli interessi dei contatti.



InMail

Inviare messaggi personalizzati a contatti che non sono ancora nella rete LinkedIn.

Vantaggi per le Relazioni

Conoscenza approfondita delle esigenze della PA

Migliorare la proposta di valore e le strategie di comunicazione

Identifica le figure chiave per ogni progetto

Coinvolgere i decisori chiave per ottenere un maggiore successo

Costruire relazioni durature con i funzionari pubblici

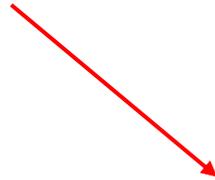
Migliorare la reputazione e la visibilità dell'azienda

Seguono alcuni esempi di utilizzo

Come si presenta Sales Navigator di LinkedIn

The screenshot displays the LinkedIn Sales Navigator interface. At the top, there is a navigation bar with the LinkedIn logo, 'SALES NAVIGATOR', and tabs for 'Home', 'Account', 'Lead', and 'Messaggistica'. A search bar contains the text 'Cerca', and there are buttons for 'Filtri lead +', 'Filtri account +', 'Ricerche salvate', and 'Profili'. Below the navigation bar, the main content area is divided into two columns. The left column features a section titled 'Tutti gli avvisi' with a sub-tab 'Avvisi con segnalibro (0)'. It includes a search input for 'Cerca account salvati e avvisi sui lead', a dropdown for 'Ordinati per: Pertinenza', and filter buttons for 'Account', 'Elenco account', 'Lead', and 'Elenco lead'. Below this is an illustration of a person at a desk and a call to action: 'Sfrutta il potenziale di Sales Navigator con gli avvisi. Inizia a salvare i tuoi lead e account per ricevere avvisi in tempo reale su: raccolte fondi recenti, cambi di lavoro, quando fanno notizia e molto altro.' A blue button labeled 'Cerca e salva subito' is positioned below the text. The right column is titled 'Profili' and contains a description: 'Crea i tuoi profili per identificare i lead che corrispondono al tuo buyer ideale.' It shows a 'CXO' profile with a 'Modifica' button, a '2 profili lead' indicator, and a 'Mostra tutti i profili (2)' button. Below this is a section 'I miei account prioritari' listing four accounts: 'Marketing Espresso' (238 dipendenti, +36%), 'Apple' (80 nuovi decision maker, 160K+ dipendenti, +7%), 'Amazon' (192 nuovi decision maker, 530K+ dipendenti, +8%), and 'GE' (80 nuovi decision maker, 530K+ dipendenti, +8%). Each account entry includes a star icon and a 'Vedi i decision maker' button. A 'Chatta con noi' button is located in the bottom right corner.

Fase di Ricerca: inseriamo la tipologia di profilo lavorativo che ci interessa, supponiamo il «**Responsabile Ufficio Gare**»



The screenshot displays the LinkedIn Sales Navigator interface. At the top, there is a navigation bar with 'SALES NAVIGATOR' and tabs for 'Home', 'Account', 'Lead', and 'Messaggistica'. A search bar is visible with the text 'Cerca' and buttons for 'Filtri lead +' and 'Filtri account +'. Below the search bar, a dropdown menu titled 'Ricerche recenti' (Recent searches) is open, showing a list of search terms: 'Responsabile ufficio gare, Civil Engineering', 'RUP', 'RUP responsabile unico procedimento', and 'CXO'. The main content area features a central card with an illustration of a person at a desk and the text: 'Sfrutta il potenziale di Sales Navigator con gli avvisi. Inizia a salvare i tuoi lead e account per ricevere avvisi in tempo reale su: raccolte fondi recenti, cambi di lavoro, quando fanno notizia e molto altro.' Below this card is a blue button labeled 'Cerca e salva subito'. On the right side, there is a 'Profili' (Profiles) section with the heading 'Crea i tuoi profili per identificare i lead che corrispondono al tuo buyer ideale.' and a 'Direttore o ruolo superiore' (Director or senior role) filter. Below this, there are sections for 'I miei account prioritari' (My priority accounts) listing 'Marketing Espresso', 'Apple', 'Amazon', and 'GE', each with associated metrics like 'DIPENDENTI' (Employees) and 'NUOVI DECISION MAKER' (New decision makers).

Fase di Ricerca: aggiungiamo la specifica «*Ingegneria Civile*» alla qualifica di «*Responsabile Ufficio Gare*»

The screenshot shows the LinkedIn Sales Navigator interface with search filters applied. The filters on the left include: Azienda (The Walsh Group - Walsh Const...), Ruolo (Program e Project Management), Qualifica attuale (Responsabile ufficio gare), Settore (Ingegneria civile). The search results list several professionals, including Ralph Torcque, Christian Abi Daher, Leopoldo Natale, Daniele Chiesurin, Silvestro De Palma, Erik Libochant, and Richard Sleumer. Two red arrows point from the left towards the 'Qualifica attuale' and 'Settore' filter sections.

Nome	Titolo	Azienda	Località	Esperienza	Azioni
Ralph Torcque	Tendermanager	Van den Biggelaar Grond- en waterbouw	Oosterhout, Brabant Setentrionale, Paesi Bassi	5 anni nel ruolo 8 anni 3 mesi in azienda	Visualizza profilo
Christian Abi Daher	Tender Manager	BAUER Group	Governatorato di Beirut, Libano	2 anni 5 mesi nel ruolo 10 anni 8 mesi in azienda	Salva
Leopoldo Natale	Responsabile ufficio gare	Electa Progettazioni Integrate	Milano, Lombardia, Italia	6 anni 6 mesi nel ruolo 6 anni 6 mesi in azienda	Salva
Daniele Chiesurin	Responsabile Ufficio Gare Acquisti e Contratti	Consorzio Venezia Nuova	Portogruaro, Veneto, Italia	2 anni 5 mesi nel ruolo 2 anni 5 mesi in azienda	Salva
Silvestro De Palma	Tender Manager	RDR S.p.A. Società Benefit	Napoli, Campania, Italia	3 anni 5 mesi nel ruolo 7 anni 7 mesi in azienda	Salva
Erik Libochant	Tendermanager / Teamleider	Markt & Verwerving - Strukton Civiel	Utrecht Area	1 anno 2 mesi nel ruolo 1 anno 2 mesi in azienda	Visualizza profilo
Richard Sleumer	Tendermanager	Tenderstrateeg - Sweco	Zeist, Utrecht, Paesi Bassi	1 anno 10 mesi nel ruolo 7 anni 6 mesi in azienda	Salva

Fase di Ricerca: aggiungiamo il filtro di ricerca per area geografica per isolare soltanto i profili che lavorano in «*Italia*»

The screenshot shows the LinkedIn Sales Navigator interface. The search criteria on the left include: 'Responsabile ufficio gare, Inge...' (2 filters), 'Program e Project Management', 'Qualifica attuale' (Responsabile ufficio gare), 'Livello di anzianità' (+), 'Qualifica precedente' (+), 'Anni presso l'azienda attuale' (+), and 'Anni nella posizione lavorativa attuale' (+). Under 'Personale', the 'Area geografica' filter is set to 'Italia', with a dropdown menu showing options like 'Rho, Lombardia, Italia', 'Firenze', 'Ardea, Lazio, Italia', and 'Siracusa'. The search results on the right show a list of profiles, including Ralph Torcque, Christian Abi Daher, Leopoldo Natale, Daniele Chiesurin, Silvestro De Palma, Erik Libochant, and Richard Sleumer. A red arrow points to the 'Italia' filter in the 'Area geografica' section.

Fase di Ricerca: in questo modo i risultati, da 660 diventano 88

The screenshot displays the LinkedIn Sales Navigator search interface. The top navigation bar includes 'SALES NAVIGATOR', 'Home', 'Account', 'Lead', and 'Messaggistica'. The search bar contains 'Cerca parole chiave'. The left sidebar shows filters for 'Responsabile ufficio gare, Italia...' (3 filtri) and 'Personale'. The main content area lists search results for 'Responsabile ufficio gare' in Italy, with 88 results shown. A red arrow points to the '88 risultati' count in the top right corner of the results area.

Nome	Titolo	Azienda	Località	Esperienza
Leopoldo Natale	Responsabile ufficio gare - 3°	Electa Progettazioni Integrate	Milano, Lombardia, Italia	6 anni 6 mesi nel ruolo 6 anni 6 mesi in azienda
Daniele Chiesurin	Responsabile Ufficio Gare Acquisti e Contratti - 3°	Consorzio Venezia Nuova	Portogruaro, Veneto, Italia	2 anni 5 mesi nel ruolo 2 anni 5 mesi in azienda
Silvestro De Palma	Tender Manager - 2°	RDR S.p.A. Società Benefit	Napoli, Campania, Italia	3 anni 5 mesi nel ruolo 7 anni 7 mesi in azienda
Nicola Grigioni	Responsabile ufficio gare d'appalto - 3°	SINTAGMA S.R.L.	Perugia, Umbria, Italia	20 anni 10 mesi nel ruolo 20 anni 10 mesi in azienda
Vincenzo Cuccurullo	Ingegnere Responsabile Ufficio Gare ed Appalti - 2°	La SIA Spa	Roma, Lazio, Italia	9 anni nel ruolo 9 anni in azienda
Angela Ciniglio	Responsabile ufficio gare - 2°	Studio Valle progettazioni s.r.l.	Roma, Lazio, Italia	2 anni 10 mesi nel ruolo 2 anni 10 mesi in azienda
Antonella Russo	Responsabile ufficio gare - 3°	Studio AC3 Ingegneria S.r.l.	San Ferdinando di Puglia, Puglia, Italia	

Fase di Ricerca: raffiniamo ulteriormente la nostra ricerca, supponiamo che ci interessa individuare le figure degli «**Uffici Tecnici**» e dei «**Responsabili Uffici Gare**» in «**Toscana**», attinenti al settore dell'«**Ingegneria Civile**»

The screenshot shows the LinkedIn Sales Navigator interface with search filters applied. The filters include: Funzione (Program e Project Management), Qualifica attuale (Responsabile ufficio gare, Ufficio tecnico), Area geografica (Toscana, Italia), and Settore (Ingegneria civile). The search results list 11 profiles, including Pietro Caminiti, Marco Fanti, Margherita Mencacci, Simona Lombardelli, Elisa Severi, Fiammetta Calovi, Tommaso Mannocci, and Elettra Pugliese. Red arrows point to the filter sections and the search results list.

Nome	Qualifica	Area geografica	Settore
Pietro Caminiti	Responsabile ufficio gare	Toscana, Italia	Ingegneria civile
Marco Fanti	Responsabile ufficio gare	Toscana, Italia	Ingegneria civile
Margherita Mencacci	Ufficio tecnico	Toscana, Italia	Ingegneria civile
Simona Lombardelli	Responsabile Ufficio Gare	Toscana, Italia	Ingegneria civile
Elisa Severi	Presentatrice di eventi	Toscana, Italia	Ingegneria civile
Fiammetta Calovi	Ufficio tecnico	Toscana, Italia	Ingegneria civile
Tommaso Mannocci	Responsabile ufficio gare e progettazione	Toscana, Italia	Ingegneria civile
Elettra Pugliese	Responsabile ufficio gare presso martino associati grosseto srl	Toscana, Italia	Ingegneria civile

Fase di Ricerca: aggiungiamo ai precedenti filtri impostati anche «**Responsabile Ufficio Tecnico**» per comprendere nella nostra ricerca anche le figure dei responsabili, non solo gli impiegati dell'ufficio di riferimento, in questo modo da 11, i risultati mostrati diventano 20

The screenshot shows the LinkedIn Sales Navigator interface. The search bar at the top contains the text "Cerca parole chiave". The search results are displayed in a list format, showing profiles of individuals with the title "Responsabile ufficio gare" or "Responsabile Ufficio Tecnico". The filters on the left side of the page are expanded, showing the following filters: "Responsabile ufficio gare", "Ufficio tecnico", and "Responsabile ufficio tecnico". The search results are sorted by "Relevanza". The number of results is shown as "20 risultati". A red arrow points to the search bar, and another red arrow points to the "20 risultati" text.

Nome	Titolo	Azienda	Località	Esperienza
Pietro Caminiti	2° Responsabile ufficio gare	Architena Engineering s.r.l.	Firenze, Toscana, Italia	5 anni nel ruolo 10 anni 2 mesi in azienda
Marco Fanti	3° Responsabile ufficio gare	SCL Ambiente srl - in distacco presso Ecomar Italia SpA	Pisa, Toscana, Italia	2 anni 7 mesi nel ruolo 2 anni 7 mesi in azienda
Antonio Litterio	3° Responsabile ufficio tecnico	Amplia Infrastructures	Italia	1 anno 5 mesi nel ruolo 1 anno 5 mesi in azienda
Enrico Marsoni	3° Responsabile Ufficio Tecnico e Topografia	A.F.G. S.r.l.	Signa, Toscana, Italia	4 anni 1 mese nel ruolo 4 anni 1 mese in azienda
Margherita Mencacci	3° Ufficio tecnico	N.S.C. Hospital	Pontedera, Toscana, Italia	1 anno 3 mesi nel ruolo 1 anno 3 mesi in azienda
Simona Lombardelli	3° Responsabile Ufficio Gare	G.Toniolo Impianti e Lavori Edili Soc. Coop.	Massa Marittima, Toscana, Italia	1 anno 3 mesi nel ruolo 1 anno 3 mesi in azienda
Gabriele Farina	3° Responsabile Ufficio Tecnico	Metalcoop	Firenze, Toscana, Italia	7 anni 8 mesi nel ruolo 7 anni 8 mesi in azienda
Paolo Morgantini	3° Responsabile Ufficio Tecnico	Qualità e Sicurezza di cantiere - SECOL SpA	Pisa, Toscana, Italia	13 anni 9 mesi nel ruolo 13 anni 9 mesi in azienda

Fase di Azione: a questo punto, se individuiamo il profilo della persona che potrebbe rappresentare un contatto utile, possiamo scegliere di visualizzare il suo profilo e trarre le info di nostro interesse, scrivergli, o possiamo inviargli una richiesta di collegamento, o salvare il suo contatto per un secondo momento.

The screenshot displays the LinkedIn Sales Navigator interface. The top navigation bar includes 'SALES NAVIGATOR', 'Home', 'Account', 'Lead', and 'Messaggistica'. The main content area is divided into several sections:

- Lead Section:** Shows a search filter for 'Responsabile ufficio gare, Uffic...' with 3 filters. It includes a search bar, a 'Comprimi' button, and a search bar for keywords. There are options to 'Seleziona tutto', 'Salva nell'elenco', and 'Annulla salvataggio'. The results are sorted by 'Relevanza' and show 20 results.
- Filters:** Includes 'Funzione' (Program e Project Management), 'Qualifica attuale' (Responsabile ufficio gare, Ufficio tecnico, Responsabile ufficio tecnico), 'Livello di anzianità' (Esperienza minima), 'Qualifica precedente', 'Anni presso l'azienda attuale', and 'Anni nella posizione lavorativa attuale'.
- Personalizzazione:** Includes 'Area geografica' (Toscana, Italia, Liguria, Italia (2K+)), 'Settore' (Ingegneria civile), 'Nome', 'Cognome', 'Lingua del profilo', 'Anni di esperienza', and 'Gruppi'.
- Flusso di lavoro:** Includes 'Profilo' (Nuovo), 'Elenchi account', 'Elenchi lead', 'Persone nel CRM', 'Persone con cui hai interagito', and 'Lead e account salvati'.
- Lead List:** A list of leads with their names, titles, and companies. Each lead has a 'Salva' button and a dropdown menu for actions. A red arrow points to the dropdown menu for the first lead, which shows options like 'Collegati' and 'Visualizza profilo'.

Fase di Contatto: se decidiamo di avviare una conversazione con il contatto selezionato, avremo la possibilità di utilizzare questa finestra chat senza che necessariamente si sia attivata una richiesta di collegamento, questo potrebbe essere un modo per mantenere un contatto formale

The screenshot displays the LinkedIn Sales Navigator interface. The top navigation bar includes 'SALES NAVIGATOR', 'Home', 'Account', 'Lead', and 'Messaggistica'. Below this, the 'Lead' section is active, showing search filters for 'Responsabile ufficio gare, Uffic...' (3 filters). The search results list several profiles, including Pietro Caminiti, Marco Fanti, Antonio Litterio, Enrico Marsoni, Margherita Mencacci, Simona Lombardelli, Gabriele Farina, and Paolo Morgantini. A chat window for Pietro Caminiti is open, showing a message input field and an 'Invia' button. A red arrow points to the chat window.

Fase di Salvataggio: attivando questo pulsante salviamo l'intera ricerca, quindi tutti i 20 contatti ottenuti con il criteri impostati precedentemente

The screenshot shows the LinkedIn Sales Navigator interface. At the top, there's a navigation bar with 'SALES NAVIGATOR' and tabs for 'Home', 'Account', 'Lead', and 'Messaggistica'. Below this, there's a search bar and a 'Cerca parole chiave' field. The main content area is divided into two columns. The left column contains search filters for 'Responsabile ufficio gare, Uffic...' (3 filters). The right column shows a list of 20 search results, each with a profile picture, name, title, company, and location. A red arrow points to the 'Salva la ricerca per ricevere le notifiche...' button, which is currently turned on. A notification box at the bottom left states: 'La tua ricerca è stata salvata. Riceverai delle email settimanali con nuovi risultati di ricerca. Gestisci ricerche salvate'.

Funzione **Program e Project Management**

Qualifica attuale **Responsabile ufficio gare**, **Ufficio tecnico**, **Responsabile ufficio tecnico**

Livello di anzianità **Esperienza minima**

Qualifica precedente

Anni presso l'azienda attuale

Anni nella posizione lavorativa attuale

Personale

Area geografica **Toscana, Italia**, **Liguria, Italia (2K+)**

Settore **Ingegneria civile**

Nome

Cognome

Lingua del profilo

Salva la ricerca per ricevere le notifiche...

Hanno esperienze in comune con te...

Aggiornamenti recenti

Hanno cambiato lavoro (0)

Hanno pubblicato su LinkedIn (1)

Hanno fatto notizia (0)

Flusso di lavoro

Profilo **Nuovo**

Elenchi account

Elenchi lead

Personale nel CRM

Per abilitare il filtro, aggiorna il contratto

Personale con cui hai interagito

Lead e account salvati

Seleziona tutto **Salva nell'elenco** **Annulla salvataggio**

20 risultati

Pietro Caminiti - 2°
Responsabile ufficio gare - Architecna Engineering s.r.l.
Firenze, Toscana, Italia
5 anni nel ruolo | 10 anni 2 mesi in azienda

Marco Fanti - 3°
Responsabile ufficio gare - SCL Ambiente srl - in distacco presso Ecomar Italia SpA
Pisa, Toscana, Italia
2 anni 7 mesi nel ruolo | 2 anni 7 mesi in azienda
Informazioni: Sono un Ingegnere Edile e dal 2007 mi occupo di progettazione per gare relative a interventi di demolizione e bonifica, in ambito civile ed industriale. La progettazione di interventi di decommissioning è stata svilup...vedi altro

Antonio Litterio - 3°
Responsabile ufficio tecnico - Amplia Infrastructures
Italia
1 anno 5 mesi nel ruolo | 1 anno 5 mesi in azienda

Enrico Marsoni - 3°
Responsabile Ufficio Tecnico e Topografia - A.F.G. S.r.l.
Signa, Toscana, Italia
4 anni 1 mese nel ruolo | 4 anni 1 mese in azienda
Informazioni: Ho maturato un' esperienza pluridecennale nel settore delle Infrastrutture. La curiosità e la voglia di apprendere hanno caratterizzato il mio percorso professionale e mi hanno permesso di acquisire competenze mu...vedi altro

Margherita Mencacci - 3°
Ufficio tecnico - N.S.C. Hospital
Pontedera, Toscana, Italia
1 anno 3 mesi nel ruolo | 1 anno 3 mesi in azienda

Simona Lombardelli - 3°
Responsabile Ufficio Gare - G.Toniolo Impianti e Lavori Edili Soc. Coop.
Massa Marittima, Toscana, Italia
1 anno 3 mesi nel ruolo | 1 anno 3 mesi in azienda

Gabriele Farina - 3°
Responsabile Ufficio Tecnico - Metalcoop
Firenze, Toscana, Italia
7 anni 8 mesi nel ruolo | 7 anni 8 mesi in azienda
Informazioni: Ingegnere civile con esperienza pluriennale nella progettazione e direzione dei lavori di opere di ingegneria civile, infrastrutturale ed edile e di strutture metalliche del settore industriale costituite da profili sottili for...vedi altro

Paolo Morgantini - 3°
Responsabile Ufficio Tecnico - Qualità e Sicurezza di cantiere - SECOL SpA
Pisa, Toscana, Italia
13 anni 9 mesi nel ruolo | 13 anni 9 mesi in azienda

La tua ricerca è stata salvata. Riceverai delle email settimanali con nuovi risultati di ricerca. Gestisci ricerche salvate

Rimuovi tutti

Fase di Consultazione: in «Ricerche Salvate» vedremo quindi tutte le liste che abbiamo salvato, con la specifica dei criteri selezionati

The screenshot displays the LinkedIn Sales Navigator interface for the 'Ricerche salvate' (Saved Searches) section. The main panel shows a list of saved search results for the criteria 'Responsabile ufficio gare, Ufficio tecnico, Respo...'. The results list includes profiles such as Pietro Caminiti, Marco Fanti, Antonio Litterio, Enrico Marsoni, Margherita Mencacci, Simona Lombardelli, Gabriele Farina, and Paolo Morgantini. A red arrow points to the 'Ricerche salvate' tab in the top navigation bar. Another red arrow points to the search criteria for the selected result: 'Responsabile ufficio gare, Ufficio tecnico, Respo...'. A notification at the bottom left states 'La tua ricerca è stata salvata. Riceverai delle email settimanali con nuovi risultati di ricerca.'

Fase di Salvataggio: se ci interessava invece soltanto un singolo contatto della lista possiamo salvare solo il nostro profilo in una lista dedicata

The screenshot displays the LinkedIn Sales Navigator interface. The top navigation bar includes 'SALES NAVIGATOR', 'Home', 'Account', 'Lead', and 'Messaggistica'. The main content area shows a list of leads under the heading 'Responsabile ufficio gare, Uffi...' with 3 filters. A search bar is present with the text 'Cerca parole chiave'. The list includes profiles for Pietro Caminiti, Marco Fanti, Antonio Litterio, Enrico Marsoni, Margherita Mencacci, and Simona Lombardelli. A red arrow points to the 'Salvato' button for Pietro Caminiti. A dropdown menu is open, showing options: 'Aggiungi all'elenco', 'I TUOI ELENCHI PERSONALIZZATI', 'Elenco lead di Veronica', and '+ Crea nuova lista'. A notification at the bottom left states: 'La tua ricerca è stata salvata. Riceverai delle email settimanali con nuovi risultati di ricerca. Gestisci ricerche salvate'.

Fase di Archiviazione: naturalmente potremo denominare la lista come meglio riterremo opportuno per poterla facilmente individuare successivamente e magari implementarla con altri nominativi simili per utilità

The screenshot displays the LinkedIn Sales Navigator interface. On the left, there is a sidebar with various filters such as 'Azienda', 'Ruolo', 'Qualifica attuale', 'Livello di anzianità', 'Area geografica', 'Settore', and 'Punto di contatto vincente'. The main area shows a list of leads, including Pietro Caminiti, Marco Fanti, Antonio Litterio, Enrico Marsoni, Margherita Mencacci, and Simona Lombardelli. A modal dialog box titled 'Crea un elenco di lead' is open in the foreground, allowing the user to create a new list. The dialog contains fields for 'Nome elenco' (with an example 'Lead T4') and 'Descrizione elenco' (with an example 'lead da ricontattare entro la fine del T4'). Buttons for 'Annulla' and 'Crea e salva' are visible at the bottom of the dialog. A notification at the bottom left states: 'La tua ricerca è stata salvata. Riceverai delle email settimanali con nuovi risultati di ricerca. Gestisci ricerche salvate'.

LinkedIn



Slide di
APPROFONDIMENTO

Sales
Navigator

Presentazione e precisazione sulle slide EXTRA



CONSIGLIO NAZIONALE DEGLI INGEGNERI

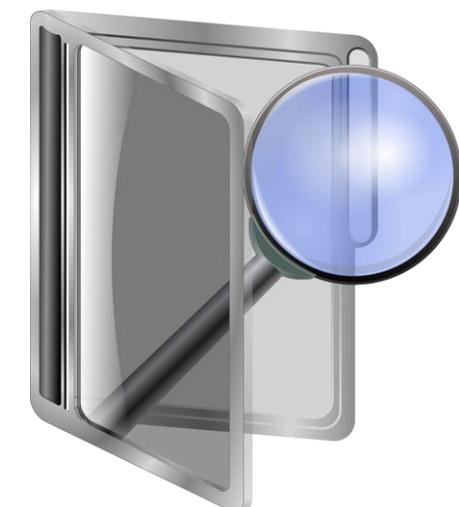
Come promesso, le slide che seguono costituiscono un approfondimento sul LinkedIn Sales Navigator, di cui ho accennato alcune funzionalità durante la mia masterclass nell'ambito del Congresso a Siena.

Un sentito ringraziamento va al collega e amico esperto di LinkedIn, Leonardo Bellini, per avermi fornito numerosi aggiornamenti e per aver messo a disposizione parte del materiale.

Buona lettura, buono studio e buona applicazione!



**Slide di
approfondimento**



LinkedIn Ricerca Avanzata con VERSIONE GRATUITA



CONSIGLIO NAZIONALE DEGLI INGEGNERI

751 results

Filter only Companies by

Locations

- EMEA
- European Union
- Italy
- Europe
- European Economic Area
- + Add a location

Industry

- Electrical & Electronic Manufacturing
- Construction
- Retail
- Consumer Electronics
- Industrial Automation
- + Add an industry

Company size

- 1-10 employees
- 51-200 employees
- 11-50 employees
- 201-500 employees

Reset Show results

Electronica Group Defense & Space • Rome, RM 19.2K followers
Electronica, founded in 1951, is a European leader in the production of Electronic Defence equipment (EW). The...
MP 2 people from your school were hired here
9 jobs

ELETRONICA GmbH Defense & Space • Meckenheim, North Rhine-West... 1.9K followers
ELETRONICA GmbH is a medium-sized company, which offers solutions and services for European armed forces,...
3 jobs

Electronica Open Source Electrical & Electronic Manufacturing • Roma 2.8K followers
Electronica Embedded e Semiconduttori per Makers e Professionisti
Page by Contango SL

Electronica Aster SpA Aviation & Aerospace • Barlassina, MB 2.1K followers
Electronica Aster ("EA") is leader in Italy in the field of Mechanical, Hydraulic and Electronic equipment of military...

Electronica TECH

LinkedIn Ricerca Avanzata con **VERSIONE GRATUITA**

Tra i filtri disponibili con l'Account gratuito trovi anche:

- **Connections** (aziende in cui tu hai almeno un collegamento)
- **Job Listings on LinkedIn** (aziende che hanno un annuncio di lavoro attivo su LinkedIn)

LinkedIn Ricerca Avanzata con **VERSIONE A PAGAMENTO** (Sales Navigator)

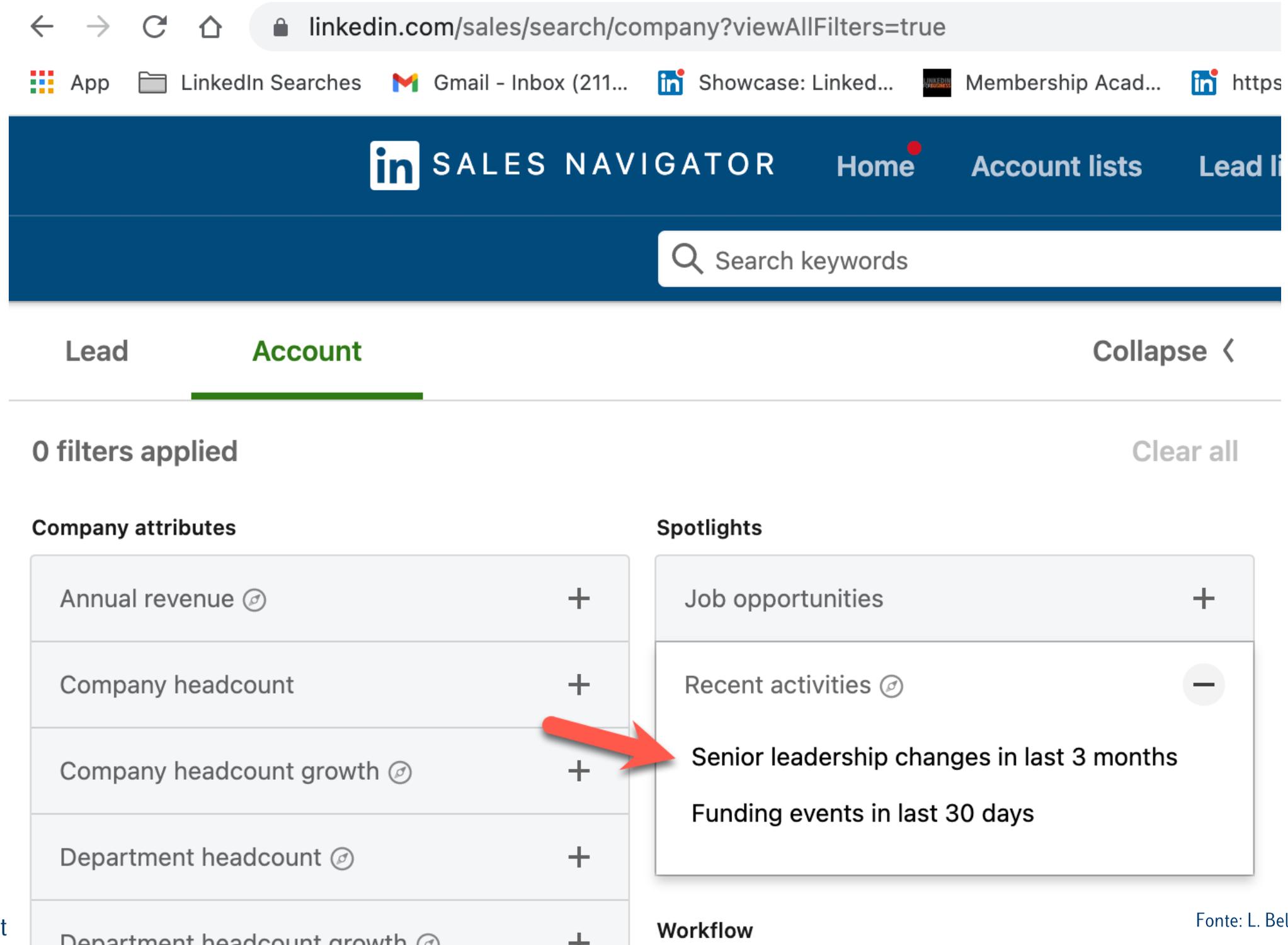
Usando a LinkedIn Sales Navigator, oltre ai 3 filtri presenti con l'account Gratuito, hai a disposizione altri filtri; tra questi ti consiglio di guardare:

- **Cambiamenti nel Senior Management negli ultimi 3 mesi:** queste persone hanno bisogno di dare un'impronta nella loro nuova azienda, saranno più propense ad ascoltarvi se porterete innovazione in azienda



Fonte: L. Bellini - LinkedIn for Business

LinkedIn Ricerca Avanzata con VERSIONE GRATUITA



The screenshot shows the LinkedIn Sales Navigator interface. At the top, the browser address bar displays the URL: linkedin.com/sales/search/company?viewAllFilters=true. Below the browser, the LinkedIn Sales Navigator header is visible, including the logo and navigation links for Home, Account lists, and Lead lists. A search bar with the placeholder text "Search keywords" is present. The main content area is divided into two tabs: "Lead" and "Account", with "Account" currently selected. Below the tabs, there is a section for filters, showing "0 filters applied" and a "Clear all" button. The filters are organized into two columns: "Company attributes" and "Spotlights". The "Company attributes" column includes: Annual revenue (+), Company headcount (+), Company headcount growth (+), Department headcount (+), and Department headcount growth (+). The "Spotlights" column includes: Job opportunities (+), Recent activities (-), Senior leadership changes in last 3 months, and Funding events in last 30 days. A red arrow points from the "Company headcount growth" filter to the "Senior leadership changes in last 3 months" spotlight. At the bottom left, the text "Luiss Executive Management" is visible. At the bottom right, the source is cited as "Fonte: L. Bellini -LinkedIn for Business".

← → ↻ 🏠 linkedin.com/sales/search/company?viewAllFilters=true

App LinkedIn Searches Gmail - Inbox (211... Showcase: Linked... Membership Acad... https

in SALES NAVIGATOR Home Account lists Lead lists

🔍 Search keywords

Lead **Account** Collapse <

0 filters applied Clear all

Company attributes

Annual revenue ⓘ	+
Company headcount	+
Company headcount growth ⓘ	+
Department headcount ⓘ	+
Department headcount growth ⓘ	+

Spotlights

Job opportunities	+
Recent activities ⓘ	-
Senior leadership changes in last 3 months	
Funding events in last 30 days	

Workflow

Luiss Executive Management

Fonte: L. Bellini -LinkedIn for Business

LinkedIn Ricerca Avanzata con Sales Navigator



• Fatturato annuale
(per le aziende italiane non così accurato)

• Crescita complessiva dei dipendenti
(tiene conto dei nuovi dipendenti iscritti a LinkedIn)

Lead **Account** Collapse <

0 filters applied Clear all

Company attributes

Annual revenue ⓘ	+
Company headcount	+
Company headcount growth ⓘ	+
Department headcount ⓘ	+
Department headcount growth ⓘ	+
Fortune ⓘ	+
Headquarters location	+
Number of followers ⓘ	+
Industry	+
Technologies used ⓘ	+

Spotlights

Job opportunities	+
Recent activities ⓘ	+

Workflow

Companies in CRM ⓘ	+
To enable filter, upgrade contract	
Saved accounts ⓘ	+

Ricerca Persone: Account gratuito Vs Sales Navigator

LinkedIn Premium VS Sales Navigator



<https://business.linkedin.com/sales-solutions/compare-plans>



RICERCA ENTI & AZIENDE

LinkedIn Ricerca Avanzata con VERSIONE GRATUITA

1. Ricerca aziende

Supponiamo di adottare un approccio ABM (Account Based Marketing), partiamo cioè dalla ricerca di aziende target, anche conosciute come Target Accounts.

Possiamo ricercare le aziende che riflettono alcuni criteri di targeting come:

- Settore
- area geografica
- dimensione azienda (numero di dipendenti)

Questi filtri sono disponibili anche con l'Account gratuito

LinkedIn Ricerca Avanzata con VERSIONE GRATUITA

The screenshot displays the LinkedIn search interface. At the top, the search bar contains 'elettronica'. Below the navigation bar, there are filter buttons for 'Companies', 'Locations', 'Industry', 'Company size', and 'All filters'. The search results show four company profiles: Elettronica Group, ELETTRONICA GmbH, Elettronica Open Source, and Elettronica Aster SpA. On the right, the 'Filter only Companies' sidebar is visible, with red arrows pointing to the 'Locations', 'Industry', and 'Company size' sections. The 'Locations' section includes options for EMEA, European Union, Italy, Europe, and European Economic Area. The 'Industry' section includes options for Electrical & Electronic Manufacturing, Consumer Electronics, Construction, Industrial Automation, and Retail. The 'Company size' section includes options for 1-10 employees, 11-50 employees, 51-200 employees, and 201-500 employees. At the bottom of the filter sidebar, there are 'Reset' and 'Show results' buttons.

Filtri di base per Ricerca Aziende:

- *Industry*
- *Company size*
- *Location*

LinkedIn Ricerca Avanzata con VERSIONE GRATUITA

Tra i filtri disponibili con l'Account gratuito trovi anche:

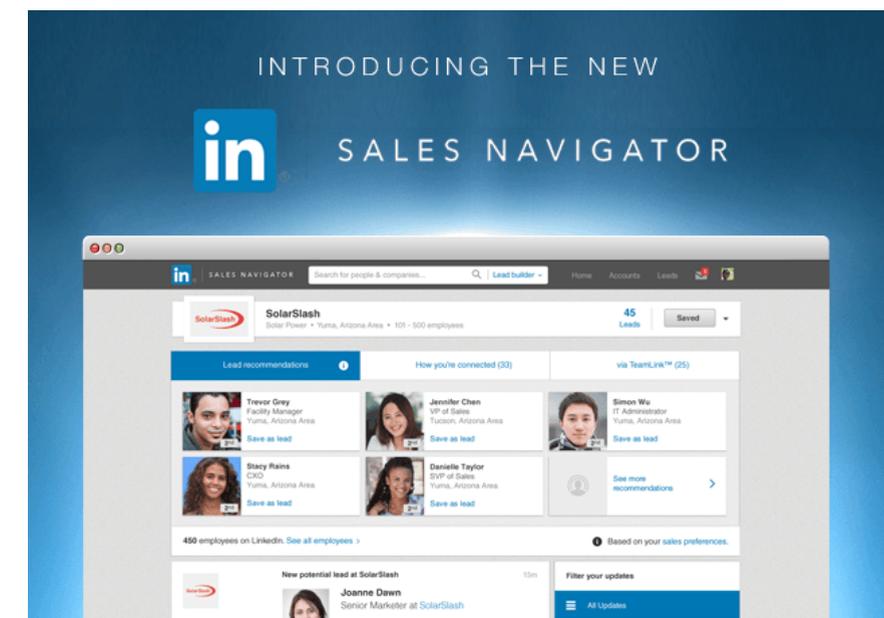
- Connections (aziende in cui tu hai almeno un collegamento)
- Job Listings on LinkedIn (aziende che hanno un annuncio di lavoro attivo su LinkedIn)



LinkedIn Ricerca Avanzata con VERSIONE A PAGAMENTO (Sales Navigator)

Usando a LinkedIn Sales Navigator, oltre ai 3 filtri presenti con l'account Gratuito, hai a disposizione altri filtri; tra questi ti consiglio di guardare:

- Ambientamenti nel Senior Management negli ultimi 3 mesi: queste persone hanno bisogno di dare un'impronta nella loro nuova azienda, saranno più propense ad ascoltarvi se porterete innovazione in azienda



Fonte: L. Bellini -LinkedIn for Business

LinkedIn Ricerca Avanzata con VERSIONE GRATUITA

The screenshot shows the LinkedIn Sales Navigator search interface. At the top, the browser address bar displays the URL: `linkedin.com/sales/search/company?viewAllFilters=true`. Below the browser, the LinkedIn logo and "SALES NAVIGATOR" are visible, along with navigation tabs for "Home", "Account lists", and "Lead I". A search bar with the placeholder text "Search keywords" is present. Below the search bar, there are tabs for "Lead" and "Account", with "Account" being the active tab. A "Collapse" button is also visible. The main content area shows "0 filters applied" and a "Clear all" button. Underneath, there are two columns: "Company attributes" and "Spotlights". The "Company attributes" column lists several filters with plus signs: "Annual revenue", "Company headcount", "Company headcount growth", "Department headcount", and "Department headcount growth". The "Spotlights" column lists "Job opportunities" with a plus sign, "Recent activities" with a minus sign, and "Senior leadership changes in last 3 months" and "Funding events in last 30 days". A red arrow points from the "Company headcount growth" filter to the "Senior leadership changes in last 3 months" spotlight. At the bottom, there is a "Workflow" section.

LinkedIn Ricerca Avanzata con Sales Navigator

- Fatturato annuale
(per le aziende italiane non così accurato)
- Crescita complessiva dei dipendenti
(tiene conto dei nuovi dipendenti iscritti a LinkedIn)

Lead **Account** Collapse <

0 filters applied Clear all

Company attributes

Annual revenue ⓘ	+
Company headcount	+
Company headcount growth ⓘ	+
Department headcount ⓘ	+
Department headcount growth ⓘ	+
Fortune ⓘ	+
Headquarters location	+
Number of followers ⓘ	+
Industry	+
Technologies used ⓘ	+

Spotlights

Job opportunities	+
Recent activities ⓘ	+

Workflow

Companies in CRM ⓘ	+
To enable filter, upgrade contract	
Saved accounts ⓘ	+

LinkedIn Ricerca Avanzata con Sales Navigator

A questi aggiungiamo:

- **Numero dipendenti per reparto**
- **Tasso di crescita dei dipendenti per reparto**

Supponiamo infatti che la nostra azienda venda un'applicazione Software, per esempio un tool di marketing automation;

il nostro Cliente ideale è una azienda con un reparto marketing sufficientemente ricco (almeno 5 dipendenti) e di voler raggiungere aziende che stanno espandendo il loro ufficio di marketing.

LinkedIn Ricerca Avanzata con Sales Navigator

Lead **Account** Collapse <

2 filters applied Clear all

Company attributes

Annual revenue ⓘ	+
Company headcount	+
Company headcount growth ⓘ	+
Department headcount ⓘ	+
Marketing 5 – 20 ×	+
Department headcount growth ⓘ	+
Marketing 10% – 80% growth ×	+
Fortune ⓘ	+
Headquarters location	+
Number of followers ⓘ	+

Spotlights

Job opportunities	+
Recent activities ⓘ	+

Workflow

Companies in CRM ⓘ	+
To enable filter, upgrade contract	
Saved accounts ⓘ	+

LinkedIn Ricerca Avanzata con Sales Navigator

In questo caso potremmo fissare:

- Marketing Department con almeno 5 persone
- Tasso di crescita del Reparto Marketing: almeno 10%

In questo ultimo caso potrei voler filtrare quelle aziende la cui tecnologia è compatibile o facilmente integrabile, con il mio sistema o la mia piattaforma.

Potrei allora filtrare anche in base alla tecnologia.

LinkedIn Ricerca Avanzata con Sales Navigator



Lead **Account** Collapse <

3 filters applied Clear all

Company headcount growth ⓘ	5% – 80% growth × +
Department headcount ⓘ	Marketing 5 – 20 × +
Department headcount growth ⓘ	+ +
Fortune ⓘ	+ +
Headquarters location	+ +
Number of followers ⓘ	+ +
Industry	+ +
Technologies used ⓘ	–
	Marketo × Pardot ×
	SharpSpring ×

Workflow

- Companies in CRM ⓘ +
To enable filter, upgrade contract
- Saved accounts ⓘ +

RICERCA PERSONE



Ricerca Persone: Account gratuito Vs Sales Navigator

2. Ricerca Persone

Confrontiamo ora i filtri di ricerca avanzata per Persone disponibili con l'Account gratuito e con Sales Navigator.

Collegamenti. Ricerca i tuoi Prospect in base alla distanza relazionale (1°, 2°, 3° livello)

- Location. Filtra in base alla location indicata nel profilo dai tuoi Prospect
- Azienda attuale
- Azienda passata

Ricerca Persone: Account gratuito Vs Sales Navigator

Primi filtri per Account Gratuito: collegamenti, Location, azienda attuale, azienda passata

The screenshot displays the LinkedIn search interface for the term 'marketing'. The top navigation bar includes 'Home', 'My Network', 'Jobs', 'Messaging', 'Notifications', 'Me', 'Work', and 'Sales Nav'. Below the search bar, filter tabs are visible: 'People' (selected), 'Connections', 'Locations', 'Current company', and 'All filters'. The search results show 'About 58,200,000 results'. A 'Search with Sales Navigator' button offers '12 additional advanced filters'. The main list of results includes profiles for Gabriella Pizzigallo, Davide Battaglia Brunaccini, Marianna Centurione, Alberto Ponchio, and Manuela Genesio, each with a 'Connect' button. A job advertisement for Leonardo is featured in the center, with a 'Follow' button. The right sidebar contains filter options: 'Filter only People by', 'Connections' (1st, 2nd, 3rd+), 'Connections of' (+ Add a connection), 'Locations' (Italy, United States, India, Lombardy, Italy, Greater Milan Metropolitan Area, + Add a location), 'Current company' (Google, Amazon, Microsoft, LinkedIn, Forbes, + Add a company), and 'Past company' (Microsoft, IBM, Accenture, Google). Red arrows indicate the flow from the job ad to the filter options for connections, locations, current company, and past company.

Ricerca Persone: Account gratuito Vs Sales Navigator

Andando avanti ad esaminare i filtri per l'Account gratuito troviamo:

- Scuola (Università ma anche Master, Scuole di specializzazione)
- Settore industriale
- Lingua del Profilo
- Aperto a

Ricerca Persone: Account gratuito Vs Sales Navigator

The screenshot displays the LinkedIn search interface for 'marketing'. The top navigation bar includes Home, My Network, Jobs, Messaging, Notifications, Me, Work, and Sales Nav. Below the search bar, there are filters for People, Connections, Locations, Current company, and All filters. The main content area is divided into three sections:

- Search with Sales Navigator:** A list of five profiles, each with a 'Connect' button. The profiles are:
 - Gabriella Pizzigallo** - 2nd Marketing Manager at Canne Bianche_Lifestyle Hotel 5*
 - Davide Battaglia Brunaccini** - 2nd Marketing professional at Bolton Group
 - Marianna Centurione** - 2nd Head of Marketing NOW at Sky Italia
 - Alberto Ponchio** - 2nd Marketing Director at Puig
 - Manuela Genesis** - 2nd Marketing Manager OBI Italia
- Advertisement:** A job advertisement for Leonardo, titled 'Leonardo, explore relevant opportunities with Altea Federation'. It features a 'Follow' button and a red arrow pointing to the filter sidebar.
- Filter only People by:** A sidebar with various filters:
 - School:** Università Cattolica del Sacro Cuore, Università Bocconi, Università degli Studi di Milano, Harvard Business School, SDA Bocconi, + Add a school
 - Industry:** Marketing & Advertising, Professional Training & Coaching, Information Technology & Services, Internet, Human Resources, + Add an industry
 - Profile language:** English, Italian, Spanish, French, Portuguese
 - Open to:** Pro bono consulting and volunteering, Joining a nonprofit board

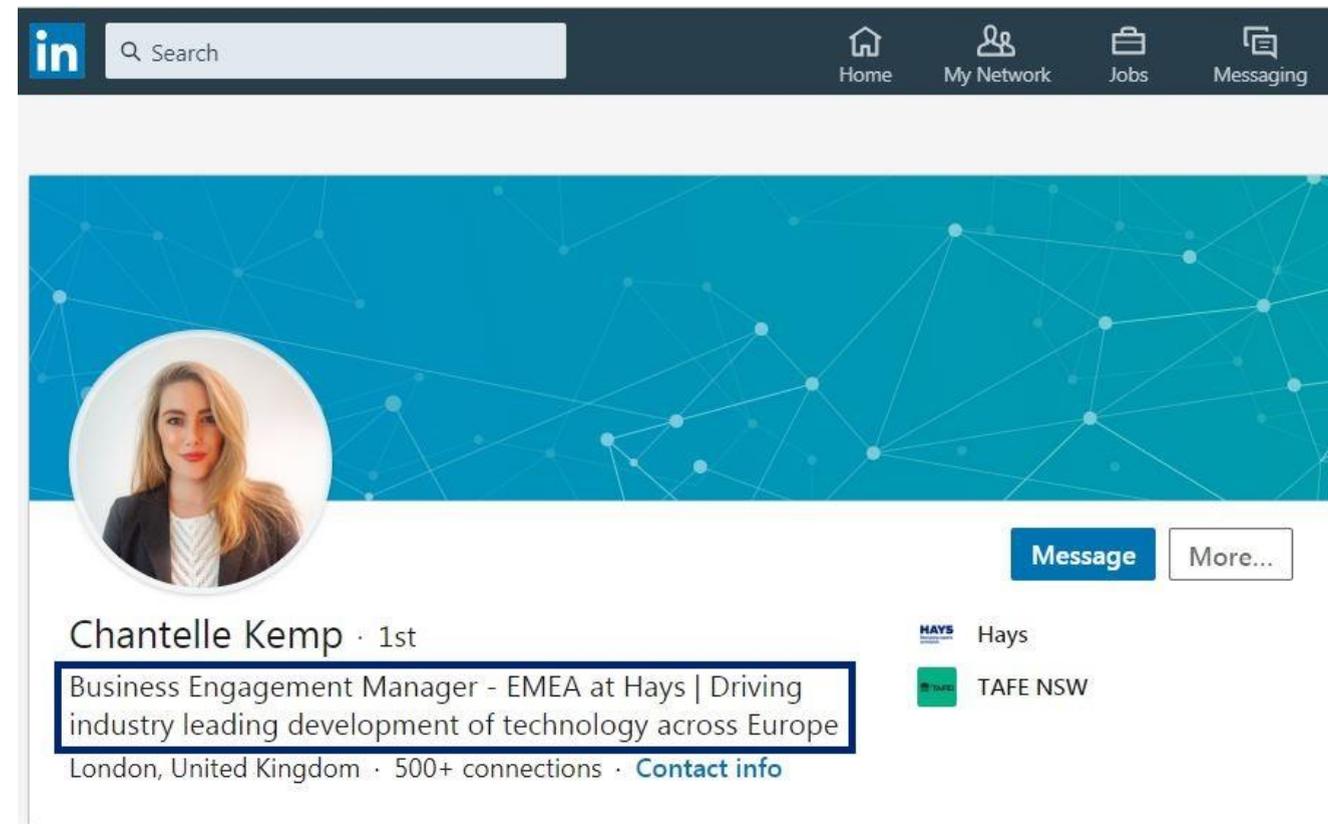
Ricerca Persone: Account gratuito Vs Sales Navigator

- Infine troviamo filtri come:
- Servizi (inseriti nella Pagina dei Servizi)
- Keyword come: Nome, Cognome, Scuola e Qualifica (Job Title)

The screenshot shows the LinkedIn search interface for the keyword 'marketing'. The top navigation bar includes Home, My Network, Jobs, Messaging, Notifications, Me, Work, and Sales Nav. Below the search bar, there are filter tabs: People (selected), Connections, Locations, Current company, and All filters. The main content area displays a list of search results for 'marketing' in the Greater Milan Metropolitan Area. Each result includes a profile picture, name, title, current company, and a 'Connect' button. The results are: Gabriella Pizzigallo (Marketing Manager at Canne Bianche_Lifestyle Hotel 5*), Davide Battaglia Brunaccini (Marketing professional at Bolton Group), Marianna Centurione (Head of Marketing NOW at Sky Italia), Alberto Ponchio (Marketing Director at Puig), and Manuela Genesis (Marketing Manager OBI Italia). An advertisement for Altea Federation is also visible, featuring a profile picture of Leonardo and a 'Follow' button. On the right side, there is a filter panel titled 'Filter only People by'. It includes sections for School (Universit  Cattolica del Sacro Cuore, Universit  Bocconi, Universit  degli Studi di Milano, Harvard Business School, SDA Bocconi), Industry (Marketing & Advertising, Professional Training & Coaching, Information Technology & Services, Internet, Human Resources), Profile language (English, Italian, Spanish, French, Portuguese), and Open to (Pro bono consulting and volunteering, Joining a nonprofit board). Red arrows point from the advertisement and the filter panel to the search results.

Ricerca Persone: Account gratuito Vs Sales Navigator

Attenzione: usando la qualifica (Job Title) nel campo di ricerca, troverai nei risultati di ricerca persone che in passato hanno ricoperto quel ruolo ma che oggi hanno un ruolo differente.



Ricerca Persone: Account gratuito Vs Sales Navigator

3. Filtri di ricerca Leads con LinkedIn Sales Navigator

Oltre a questi filtri Sales Navigator permette di ricercare le persone anche grazie

a:

- Seniority (livello di responsabilità): Owner, Senior, Partner, Manager etc.
- Job Function (Funzione aziendale): es. Marketing, Operations, Finance etc.

In particolare usando questi 2 ultimi filtri insieme è possibile identificare tutti i decision Maker all'interno di una specifica Funzione aziendale.

Ricerca Persone: Account gratuito Vs Sales Navigator

Utilizza la combinazione:
Function + Seniority

The screenshot shows a search interface with two tabs: 'Lead' (selected) and 'Account'. A 'Collapse' button is visible in the top right. Below the tabs, it indicates '2 filters applied' and a 'Clear all' button. The filters are organized into sections: 'Past Company', 'Company headcount', 'Company type', and 'Company headquarters' (all with '+' icons). The 'Role' section includes 'Function' (with a red arrow pointing to a 'Marketing' tag) and 'Job title'. The 'Seniority level' section (with a red arrow pointing to 'CXO', 'Owner', and 'Senior' tags) includes a list of roles: 'Entry 4M+', 'Director 1M+', 'Manager 1M+', 'VP 340K+', and 'Training 200K+'. Each role has 'Include' and 'Exclude' options. Other filters include 'Connections of', 'Geography', 'Groups', 'First Name', 'Last Name', 'Profile language', 'TeamLink connections of', 'School', 'Years of experience', and 'Industry'. A 'Workflow' section at the bottom includes 'Account lists' and 'Lead lists', both with '+' icons.

Ricerca Persone: Account gratuito Vs Sales Navigator

Ci sono anche altri filtri, forse meno importanti ma che possono comunque aiutarti, come:

- Anni di esperienza lavorativa
- Anni di esperienza nell'azienda attuale
- Anni di esperienza nel ruolo attuale

Ricerca Persone: Account gratuito Vs Sales Navigator

Utilizza gli anni di esperienza lavorativa nella stessa azienda e/o nella posizione attuale.

The screenshot shows the LinkedIn search filter interface. At the top, there are tabs for 'Lead' (selected) and 'Account', and a 'Collapse <' button. Below the tabs, it indicates '2 filters applied' and a 'Clear all' button. The filters are organized into several sections:

- Company filters:** Company headcount (+), Company type (+), Company headquarters (+).
- Role filters:** Function (+), Job title (+), Seniority level (+), Years in current company (+) with a green pill 'Less than 1 year x', and Years in current position (+) with a green pill 'Less than 1 year x'. Two red arrows point to these two filters.
- Personal filters:** Geography (+), Groups (+), First Name (+), Last Name (+), Profile language (+), TeamLink connections of (+), School (+), Years of experience (+), Industry (+).
- Workflow filters:** Account lists (+).

Ricerca Persone: Account gratuito Vs Sales Navigator

- Se vuoi contattare una persona che è entrata di recente in azienda (ancora fresco dell'esperienza maturata nell'azienda precedente dove ha avuto occasione di conoscerti) utilizza questo filtro per scoprire chi tra i tuoi contatti in aziende recente potrebbe farti da **Advocate** nella sua nuova azienda.
- Se vuoi contattare una persona che abbia potuto conquistare reputazione, stima e autorevolezza, considera da quanto tempo la persona è in quella stessa azienda o da quanto tempo occupa quella specifica posizione.

Ricerca Persone: Account gratuito Vs Sales Navigator

Un filtro fondamentale è:

- **Job Title (Qualification)**

Esiste anche con l'Account gratuito ma in questo caso puoi ricercare Job Title codificate e aggiungere Job Title suggeriti, come accade per il Campaign Manager.

Ricerca Persone: Account gratuito Vs Sales Navigator

The screenshot displays the LinkedIn search interface. At the top, there are tabs for 'Lead' and 'Account', and a 'Collapse' button. Below this, a summary shows '3 filters applied' and a 'Clear all' button. The filters are categorized into 'Company' and 'Role'. Under 'Company', 'Company type' and 'Company headquarters' are visible. Under 'Role', 'Function' and 'Job title' are visible. The 'Job title' filter is set to 'Chief Executive Officer' with a dropdown menu open, showing options for 'Current', 'Past', 'Current or past', and 'Past not current'. The 'Seniority level' filter is set to 'Less than 1 year'. The 'Workflow' section includes filters for 'Account lists', 'Lead lists', and 'People in CRM'. The results list on the right shows five profiles: Andrea Orcel (UniCredit), Borri Giordano (SAVOIA RESORT), Benedetto Vigna (Ferrari), Massimo Carrara (RxPack), and Veronica Bertozzi.

Ricerca Persone: Account gratuito Vs Sales Navigator

Usa il filtro Job title in combinazione con Azienda attuale e/o passata

Ci sono altri filtri disponibili su LinkedIn Sales Navigator che uso raramente come:

- da quanto tempo le persone sono iscritte su LinkedIn

Mentre più utile è il filtro che mostra coloro che appartengono ai gruppi a cui anche tu sei iscritto.

Ti permette di contattare Prospect all'interno dello stesso gruppo, senza dover prima inviare una richiesta di collegamento oppure una InMail.

Ricerca Persone: Account gratuito Vs Sales Navigator

Usa questo filtro per ricercare Prospect all'interno di un Gruppo specifico.

Lead Account Collapse < Select

3 filters applied Clear all

Company headcount +
Company type +
Company headquarters +

Role

Function +
Marketing | x +
Job title +
Seniority level -
Director | x
Senior 1K+ Include | Exclude
Entry 647 Include | Exclude
Manager 320 Include | Exclude
Owner 196 Include | Exclude
CVO 83 Include | Exclude

Geography +
Groups +
DigitalMarketingLab x +
First Name +
Last Name +
Profile language +
TeamLink connections of +
School +
Years of experience +
Industry +

Workflow

Account lists +

Ricerca Persone: Account gratuito Vs Sales Navigator

Molto più utile è anche il filtro che ti permette di visualizzare i collegamenti di un tuo collegamento (deve aver impostato il proprio Account come Open).

The screenshot shows the LinkedIn Sales Navigator interface. On the left, there are two filter panels: 'Company' and 'Role'. The 'Company' panel has filters for 'Current Company', 'Past Company', 'Company headcount', 'Company type', and 'Company headquarters'. The 'Role' panel has filters for 'Function' (with 'Marketing' selected), 'Job title', 'Seniority level' (with 'Director' selected), and 'Years in current company'. A red arrow points to the 'Past Company' filter. In the center, there is a 'Personal' filter panel with a 'Connections of' filter set to 'Francesca Vannutelli'. A red arrow points to the 'Save to list' button at the top of the results pane. The results pane on the right shows three profiles: Leonardo Bellini (DML - Digital Marketing Lab), Marianna Ferrigno (Cisco), and Andrew Lindstrom (Ripple Effect Medical LTD). Each profile includes a photo, name, company, location, and a brief bio.

Usa questo filtro per richiedere “Introduzioni a caldo” a un tuo collegamento con cui hai grande familiarità

FILTRI DINAMICI

All Groups **NEW**



- All Groups
- Executive Suite (41,184)
- LinkedHR (18,802)
- eOffice (15,716)
- The DallasBlue Business Network (12,224)
- Biotech / Pharma Professionals Network (11,590)

Show more...

Filtri dinamici con Sales Navigator (Highlights)

Una volta che hai eseguito una Ricerca con LinkedIn Sales Navigator, appaiono nel menu a sinistra ulteriori opzioni di Profilazione. In precedenza questi filtri dinamici erano chiamati **Sales Spotlight** e apparivano in alto, in una tab orizzontale.

Ora appaiono sotto la voce Highlights nel menu di sinistra:

1. persone che hanno cambiato lavoro negli ultimi 90 giorni
2. persone che sono collegati ad un collega del team commerciale
3. persone citate nelle News negli ultimi 30 giorni
4. persone che hanno pubblicato su LinkedIn negli ultimi 30 giorni
5. persone che condividono esperienze con te (Gruppi, stessa scuola, stessa azienda in passato, stessa città, collegamenti in comune)
6. persone che seguono la tua Pagina LinkedIn aziendale

Filtri dinamici con Sales Navigator (Highlights)

Usa i filtri dinamici per avvicinare i tuoi Prospect con un messaggio contestualizzato e personalizzato

The screenshot displays the LinkedIn Sales Navigator interface. At the top, there are tabs for 'Lead' (selected) and 'Account', along with a 'Collapse' button. On the right, there are options to 'Select all', 'Save to list', and '8.5K+ results'. The main area is divided into several filter sections:

- 4 filters applied:** Company type (+), Company headquarters (+).
- Role:** Function (Marketing | x +), Job title (+), Seniority level (Director | x +), Years in current company (+), Years in current position (+).
- Spotlights:** Activities and shared experiences (-), Changed jobs in last 90 days 387, With teamlink intro 259, Mentioned in news in last 30 days 0, Posted on linkedin in 30 days 1.5K+, Have shared experiences with you 2.5K+.
- Workflow:** Account lists (+), Lead lists (+), People in CRM (+), To enable filter, upgrade contract, People you interacted with (+).
- Additional filters:** Groups (+), First Name (+), Last Name (+), Profile language (English x Italian x +), TeamLink connections of (+), School (+), Years of experience (+), Industry (+).

On the right side, there is a list of search results for leads:

- Claudio Vettore** · 2nd IPERAL · Organization, Digital Marketing & ICT Director, Italy, 2 years 5 months in role | 13 years 1 month in company, 63 shared connections.
- Davide Romani** · 2nd The Walt Disney Company · Marketing Director Studio (Cinema and Home Ent), Milan, Lombardy, Italy, 2 years 7 months in role | 9 years 7 months in company, 217 shared connections.
- Valeria Casani** · 2nd Vodafone · Head of Marketing Broadband and Convergence, Milan, Lombardy, Italy, 2 years 10 months in role | 7 years 2 months in company, 140 shared connections, Posted on LinkedIn.
- Luca Pacitto** · 2nd Fastweb · Head of Brand Marketing & Communication, Milan, Lombardy, Italy, 16 years 7 months in role | 16 years 7 months in company, 114 shared connections, Posted on LinkedIn.
- Filippo Romani** · 2nd Lic Packaging Spa · Responsabile Marketing e Comunicazione, Cremona, Lombardy, Italy, 1 year 8 months in role | 1 year 8 months in company.

A red arrow points to the 'Spotlights' section, and a mouse cursor is visible over the 'To enable filter, upgrade contract' text in the Workflow section.

Filtri dinamici con Sales Navigator (Highlights)

Come usare i filtri dinamici:

- Leggi i post di chi ha pubblicato un post, commentalo e reagisci prima di inviare una richiesta di collegamento
- Complimentati con chi ha cambiato lavoro o è stato citato nelle Notizie
- Chiedi a un tuo collega di presentarti un suo collegamento, per te rilevante
- Ricerca la persona nei gruppi che hai in comune e contattalo dal Gruppo
- Personalizza il tuo invito in base ai fattori di comunanza (compagni
- Dai priorità a chi ha cambiato di recente lavoro e chi ha pubblicato post (indice di attività su LinkedIn)

Filtri dinamici con Sales Navigator (Highlights)

Filtro per parole chiave

- persone che hanno postato specifiche parole chiave

Questo filtro sarebbe veramente utile, purtroppo a mio avviso funziona a corrente alternata.

Nell'esempio qui sopra appaiono solo 14 risultati associati alla parola chiave "content marketing".

The screenshot displays the LinkedIn Sales Navigator interface. At the top, there are tabs for 'Lead' (selected) and 'Account', and a 'Collapse' button. A search bar shows '14 results'. Below the search bar, there are several filter panels:

- 1 filter applied:** A grid of filters including 'Current Company', 'Past Company', 'Company headcount', 'Company type', 'Company headquarters', 'Connection', 'Connections of', 'Geography', 'Groups', 'First Name', 'Last Name', 'Profile language', 'TeamLink connections of', 'School', 'Years of experience', and 'Industry'. Each filter has a '+' icon.
- Role:** A panel with filters for 'Function', 'Job title', 'Seniority level', 'Years in current company', and 'Years in current position', each with a '+' icon.
- Spotlights:** A panel with 'Activities and shared experiences' and a '+' icon.
- Posted Content:** A panel with 'Keyword in posts' and a filter for 'content marketing' (indicated by a red arrow).
- Workflow:** A panel with filters for 'Account lists', 'Lead lists', 'People in CRM', 'To enable filter, upgrade contract', and 'People you interacted with', each with a '+' icon.

On the right side, there is a list of search results for 'content marketing'. The results include profiles for Gaëtan Fraikin, Jeremy Mason, Georges Jazmati, Jody Leon, and Jerry Grohovsky, each with their name, role, company, location, and a brief 'About' section. A red arrow points to the 'Select all' checkbox at the top of the results list.

Altri vantaggi associati a Sales Navigator

- possibilità di salvare ricerche e vedere gli aggiornamenti
- possibilità di fare più ricerche senza incorrere al limite commerciale mensile presente con Account gratuito
- possibilità di associare Alert alle ricerche
- possibilità di creare elenchi di Account e Lead e di esportarli su Sistemi esterni (Salesforce e Microsoft Dynamics)

Sales Navigator Recap

Usando LinkedIn Sales Navigator:

1. Identifichi il profilo del tuo «Cliente» ideale
2. Ingaggi - Entri in contatto con i tuoi Potenziali clienti
3. Ti connetti
4. Costruisci e rafforzi la relazione
5. Converti, fissi un appuntamento



Attiva la versione gratuita di LinkedIn Sales Navigator

Compare and contrast LinkedIn Sales Navigator pricing across different plans and scopes



Core

Click below to see pricing

Start your free trial

Top features:

- Advanced lead & company search
- Alerts on your saved leads and accounts
- Create Custom Lists



Advanced

Click below to see pricing

Start your free trial

Top features:

- Share content and track engagement
- Warm introductions from teammates



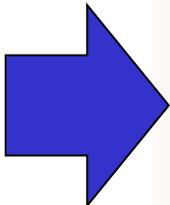
Advanced Plus

Contact Us

Request demo

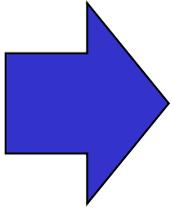
Top features:

- CRM updates with Data Validation
- Integrate CRM contacts
- **Advanced enterprise integrations**



Attiva la versione gratuita di LinkedIn Sales Navigator

Feature(s)	 Core View Core pricing	 Advanced View Advanced pricing	 Advanced Plus Request demo for pricing
Pricing & plan overview See our FAQ below for additional currencies, annual pricing, and plan details	Starts at £79.99 or €99,99/mo.* For professional(s) looking for new leads and to build client relationships	Starts at £137.99 or €163,34/mo.* For sales professionals & teams looking for full access	Custom pricing For enterprise sales teams looking for full access plus CRM integration
CRM integration Connect your CRM (i.e., Dynamics 365 Sales , HubSpot [NEW] , Salesforce) to unlock our CRM features			
Data Validation Know when contact info. is outdated (e.g., contact changes jobs), and easily update your CRM			
Lead/Contact Creation Have the ability to create new CRM leads and contacts from Sales Navigator			



<https://business.linkedin.com/sales-solutions/compare-plans>

Differenze tra le varie versioni

Compare Sales Navigator features by plan

	 Core	 Advanced	 Advanced Plus
	Start your free trial	Start your free trial	Request Demo
Access to LinkedIn subscriptions Job seeker, LinkedIn Learning access	✓	✗	✗
Extended Network Access Unlimited search, Saved searches, Who's viewed your profile in the past 90 days	✓	✓	✓
Reach out InMail	50/month	50/month	50/month
Find the right people Advanced search, sales spotlights	✓	✓	✓
Prioritize and qualify Lead and account recommendations, sales preferences	✓	✓	✓

[View more features](#)

Altre differenze tra le versioni

	 Core Start your free trial	 Advanced Start your free trial	 Advanced Plus Request Demo
Engage with your prospects and customers using your team's network TeamLink, TeamLink Extend	✗	✓	✓
Advanced outreach - Package content and track engagement Smart Links	✗	✓	✓
Administrative tools/Reporting Usage Reporting, Account Center	✗	✓	✓
Centralized billing for contracts sold through LinkedIn corporate sales Volume and multi year discounts, invoicing, dedicated relationship manager	✗	✓	✓
Enterprise tools SSO, Employee Data Integration	✗	✓	✓
CRM Sync Auto-Save, Activity Writeback, & ROI Reporting for Salesforce and Microsoft Dynamics 365 Sales	✗	✗	✓

Luiss
Executive
Management Education S.p.A.



CONSIGLIO NAZIONALE DEGLI INGEGNERI

Grazie per l'attenzione

Mauro Facondo
348 7813697
mauro.facondo@gmail.com

3-4 ottobre 2024, Siena
