



**MASTER LINKEDIN**  
**“LINKEDBUSINESS”**  
**CON OPZIONE**  
**“TRAIN-THE-TRAINERS”**

2a Edizione 2025

## Finalità

Il Master LinkedBusiness 2025 (nel seguito per semplicità indicato come “Master LB”) mira a formare due tipologie di figure:

- A) Esperti di LinkedIn
- B) Formatori-trainer e/o consulenti-coach della piattaforma LinkedIn;

in entrambi i casi attingendo a competenze del docente, Antonello Maraglino, che vanta una pluriennale esperienza sul campo, oltre a tutte le certificazioni ufficiali “LinkedIn Marketing Labs”.

Pertanto il Master LB offre due possibili opzioni di iscrizione:

- Iscrizione “Standard” per i partecipanti di tipologia (A)
- Iscrizione “Train-the- Trainers” per i partecipanti di tipologia (B)

Nel caso della iscrizione “Standard” i partecipanti acquisiranno competenze professionali su LinkedIn, da sfruttare in ambito aziendale o di lavoro autonomo.

Nel caso della iscrizione “Train-the- Trainers” i partecipanti raggiungeranno un ulteriore livello di verifica delle competenze che permetterà loro di proporsi a loro volta come formatori e consulenti LinkedIn presso aziende, organizzazioni, enti di formazione, associazioni, agenzie, piuttosto che agire come liberi professionisti.

In questa logica il percorso formativo nasce come comune per le due figure (A e B), e prevede di approfondire a 360 gradi tutti gli aspetti di utilizzo della piattaforma LinkedIn: Personal Branding, Employer Branding, Content Management e Piani Editoriali, Social Selling, Social Recruiting, Ricerca del Lavoro, Advertising. Inoltre, include un approfondimento sugli strumenti di Intelligenza Artificiale Generativa a supporto delle strategie LinkedIn.

Nel caso della iscrizione “Train-the- Trainers”, in aggiunta al trasferimento di competenze, verranno concessi ai partecipanti i materiali di proprietà intellettuale del docente, in licenza d’utilizzo e modifica, e questo permetterà loro di integrare tale nuova professionalità in ambiti lavorativi già a loro familiari, ma anche proporsi in ambiti per loro completamente nuovi.

Questa proposta si inquadra un contesto di mercato nel quale competenze LinkedIn sono e saranno sempre maggiormente richieste e, allo stesso tempo, l’offerta di professionisti esperti in materia appare ancora piuttosto insufficiente e lacunosa, anche presso Digital Agency ed Enti di Formazione.

## Destinatari

Il Master LB è rivolto a diverse tipologie di figure professionali. Di seguito si fornisce un elenco indicativo ma non esaustivo, rimandando eventuali casi “dubbi” ad un colloquio preventivo con il docente:

- Professionisti del mondo delle Risorse Umane, quali ad esempio HR Manager, Recruiter, Career Coach, Orientatori, esperti delle APL, progettisti di programmi formativi, esperti di

- Upskilling, Reskilling e Politiche attive per il lavoro
- Business Coach
  - Sales e Marketing Managers
  - Esperti, consulenti e formatori Sales e Marketing
  - Social Media Manager, Social Media Marketers, Digital Marketers
  - Liberi professionisti e temporary managers, esperti di determinati ambiti e settori di mercato, intenzionati ad arricchire il proprio bagaglio di competenze relativamente ad una piattaforma (LinkedIn) sempre più utile in contesti B2B (Business-to-Business).
  - Studenti che abbiano completato un percorso di studio in Digital/Social Marketing e vogliono approfondire specificatamente la piattaforma LinkedIn.

## Obiettivi formativi e Programma

Obiettivo del Master LB è fornire una solida formazione teorica e pratica nel campo dell'utilizzo della piattaforma LinkedIn per tutte le sue finalità.

Il programma didattico è articolato nei seguenti argomenti:

- Introduzione
- Profili Personali
- Piano Editoriale
- Intelligenza Artificiale Generativa
- Social Selling
- Sales Navigator + Metodo LeadsIN (\*)
- Ricerca Avanzata
- Employer Branding e Social Recruiting
- Job Search
- LinkedIn Ads

*(\*) con il termine LeadsIN si intende la metodologia consulenziale di LinkedIn Marketing e Lead Generation utilizzata in un servizio proposto dal docente con successo dal 2018. Si prevede pertanto, la condivisione della metodologia utilizzata nel servizio, corredata, solo nel caso di partecipanti di tipo (B), da file template, fogli di calcolo e strumenti software semi-automatici.*

Il programma è completato da incontri di coaching individuale tra il docente ed i partecipanti e, solo nel caso di iscrizione "Train-the-Trainers", dallo sviluppo di un "Project Work" finale che verrà utilizzato per la verifica delle competenze.

Complessivamente si prevedono almeno 25 ore di lezione.

Le lezioni sono erogate in lingua italiana.

## Risultati di apprendimento

Al termine del percorso didattico i discenti avranno maturato competenze e capacità coerenti con le finalità e con gli obiettivi del Master e con il profilo professionale in uscita. In particolare, acquisiranno:

Per entrambe le tipologie di partecipanti (“Standard” e “Train-the-Trainers”):

- ✓ Conoscenze teoriche e competenze operative per operare come esperto di LinkedIn.
- ✓ Conoscenze teoriche e competenze operative nella gestione dei progetti di Personal Branding, Employer Branding, Social Selling, Social Recruiting e Job Search con LinkedIn.
- ✓ Conoscenze pratiche sull’utilizzo di strumenti di Intelligenza Artificiale Generativa a supporto delle strategie LinkedIn.
- ✓ Competenze per poter proporre efficacemente sul mercato la nuova professionalità acquisita. A tal proposito si sottolinea come, in particolare per i discenti maggiormente interessati alle tematiche relative alle Risorse Umane (Social Recruiting, Employer Branding, Job Search e orientamento) le competenze di marketing su LinkedIn che verranno acquisite potranno risultare al tempo stesso molto utili per promuoversi a livello personale o aziendale.

Solo per la tipologia di partecipanti con iscrizione “Train-the-Trainers”:

- ✓ Conoscenze teoriche e competenze operative e materiali pronti all’uso (ed eventualmente personalizzabili/adattabili) per operare come formatore e consulente LinkedIn.
- ✓ Attestato come LinkedIn Trainer/Coach certificato LinkedBusiness, reso disponibile anche sotto forma di NFT (Non Fungible Token).
- ✓ Indicazioni e supporto speciale per l’ottenimento di tutte le certificazioni ufficiali “LinkedIn Marketing Labs”.

## Criteri di ammissione

La richiesta di iscrizione è libera, ancorché il docente si riserva di effettuare una valutazione preventiva del profilo del discente, anche tramite un eventuale colloquio, per verificare competenze di partenza, esperienza e motivazioni; questo anche al fine di garantire una migliore uniformità ed efficacia della classe, per la quale si prevede comunque un numero di partecipanti non superiore a 15 (in caso di richieste in numero superiore, nei limiti del possibile, si provvederà ad organizzare più classi).

## Durata e organizzazione

**Il master ha una durata di circa 3 mesi.** L’inizio delle lezioni è previsto a inizio Ottobre 2025 e la conclusione entro la metà di Dicembre 2025.

Le lezioni si svolgeranno online, da remoto, dal vivo, su piattaforma Zoom. In considerazione dell’attività altamente professionalizzante, per i partecipanti di tipologia B viene richiesta una frequenza non inferiore al 50% delle lezioni.

Le singole lezioni verranno comunque registrate ed i relativi video inseriti in un'area didattica riservata, in modo da permettere ai partecipanti di rivedere i contenuti e, in caso di mancata presenza a lezione, di poterla recuperare prima della lezione successiva.

E' prevista una lezione a settimana di circa 2,5 ore, in orario dalle 17:30 alle 20:00, in giorno feriale (normalmente di giovedì). Potrebbero essere previste saltuariamente anche delle lezioni di Sabato mattina (orario 9:00-11:00), non obbligatorie, che avranno per lo più carattere di esercitazione o debriefing e Q&A, e per venire incontro a richieste specifiche dei discenti.

Al termine delle lezioni i partecipanti con iscrizione "Train-the-Trainers" avranno a disposizione circa 1 mese di tempo per preparare e presentare i loro Project Work.

Il calendario provvisorio delle attività didattiche è in appendice a questo documento, ma potrebbe essere soggetto a variazioni, anche per venire incontro ad eventuali esigenze evidenziate dagli allievi.

I link di accesso alle lezioni (online e registrate) e tutte le ulteriori informazioni verranno comunicate, prima dell'avvio del Master. In ogni caso si consiglia di consultare il sito <https://master.linkedbusiness.it> per informazioni aggiornate.

## Docente e Direttore Scientifico

**Antonello Maraglino** (<https://www.linkedin.com/in/antonellomaraglino>)

- ✓ Docente Universitario di "Digital Marketing e Social Media Strategy" e "Comunicazione Digitale e Social Media" ai Corsi di Laurea Magistrale e Triennale di Economia della Università degli Studi Internazionali di Roma. Docente del corso intensivo "LinkedIn Job Search" per laureandi e neolaureati della stessa Università.
- ✓ Fondatore e docente di "LinkedBusiness" ([www.linkedbusiness.it](http://www.linkedbusiness.it)) e "LinkedIn Job Search" ([www.linkedinjobsearch.it](http://www.linkedinjobsearch.it))
- ✓ Docente area "digital" presso CFMT – Business School di Manageritalia e presso CNA Roma.
- ✓ Docente "LinkedIn Social Recruiting" presso Sole 24 Ore Business School (Master HR)
- ✓ Docente "LinkedIn Social Recruiting" presso la RE/max University
- ✓ Formatore LinkedIn ai formatori della Mediolanum Corporate University
- ✓ LinkedIn Marketing Labs "Certified Marketing Insider" aver superato tutti gli esami di certificazione previsti ("Marketing Fundamentals", "Marketing Strategy" e "Content and Creative Design")
- ✓ Certificato da Manageritalia come "Experienced Executive Professional".
- ✓ Certificato dal MISE come "Innovation Manager" ed iscritto al relativo registro.
- ✓ Più che ventennale esperienza in ambito multinazionale, ha lavorato per Microsoft Italia dove ha ricoperto ruoli dirigenziali ed ha avuto l'opportunità di seguire una molteplicità di mercati e organizzazioni.

## Prova finale

A completamento del Master, per i partecipanti con iscrizione "Train-the-Trainers", è prevista una prova finale consistente in:

- ✓ Presentazione del Project Work concordato
- ✓ Colloquio individuale

## Certificazione conseguita

A completamento della prova finale, i partecipanti con iscrizione “Train-the-Trainers” riceveranno un attestato di frequenza e di certificazione delle competenze. Tale certificato sarà rilasciato dal docente sotto forma sia di file PDF, sia di NFT (non-fungible token), ovvero documento digitale del quale possa essere pubblicamente verificata proprietà e veridicità, grazie alla tecnologia blockchain. I partecipanti con iscrizione “Standard” riceveranno invece un classico attestato di partecipazione.

## Modalità di iscrizione

Sarà possibile **effettuare l'iscrizione** al master seguendo le istruzioni presenti nella pagina del sito <https://master.linkedbusiness.it/>.

I costi di iscrizione sono riassunti nella tabella seguente:

Tipologia di partecipante	Quota di iscrizione (IVA e tasse incluse)
Partecipante di tipo A (“Standard”)	€ 990,00
Partecipante di tipo B (“Train-the-Trainer”)	€ 1.390,00

Sono previste **scontistiche promozionali** per iscrizioni effettuate con ampio anticipo (“early bird”). Per il calendario delle scontistiche attive si invita a verificare sul sito del Master (<https://master.linkedbusiness.it/>).

Per la data di iscrizione fa fede la data del pagamento.

Il pagamento può essere effettuato online con carta di credito o PayPal e volendo si può richiedere il dilazionamento in 3 rate mensili senza interessi tramite opzione “Klarna”.

In alternativa si può pagare tramite bonifico bancario, in unica soluzione, con versamento sul conto corrente intestato a: MARAGLINO ANTONIO, IBAN: **IT75F0329601601000067042978**.

La domanda di iscrizione, reperibile sul sito suddetto, dovrà essere compilata, scansionata ed inviata a mezzo e-mail all'indirizzo: [info@linkedbusiness.it](mailto:info@linkedbusiness.it), con in allegato l'evidenza del pagamento effettuato e copia di un documento di riconoscimento.

---

## Attivazione del Master

L'organizzazione si riserva, a suo insindacabile giudizio, la facoltà di attivare o meno il Master LB. Nel caso di mancata attivazione sarà restituita la quota di partecipazione versata.

## Contatti

Antonello Maraglino

Via Cesare Bazzani - 00128 Roma

Tel. 348.2246018

e-mail: [antonio.maraglino@gmail.com](mailto:antonio.maraglino@gmail.com)

e-mail: [info@linkedbusiness.it](mailto:info@linkedbusiness.it)

Sito web: <https://master.linkedbusiness.it>

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/antonellomaraglino>

## APPENDICE 1: CALENDARIO DIDATTICO

Mese	Giorno	Giorno	Orario	Argomento	Tipo Partecipanti	Ore Lezione	Ore Studio
Ottobre	2	Giovedì	17:30-20:00	Introduzione	A, B	2,5	2,5
Ottobre	9	Giovedì	17:30-20:00	Profili Personali	A, B	2,5	2,5
Ottobre	16	Giovedì	17:30-20:00	Piano Editoriale	A, B	2,5	2,5
Ottobre	23	Giovedì	17:30-20:00	Piano Editoriale Pt.2 + Introduzione AI	A, B	2,5	2,5
Ottobre	30	Giovedì	17:30-20:00	Generative AI	A, B	2,5	2,5
Novembre	6	Giovedì	17:30-20:00	Social Selling	A, B	2,5	2,5
Novembre	13	Giovedì	17:30-20:00	Sales Navigator + Metodo LeadsIN	A, B	2,5	2,5
Novembre	20	Giovedì	17:30-20:00	Employer Branding e Social Recruiting	A, B	2,5	2,5
Novembre	27	Giovedì	17:30-20:00	Job Search	A, B	2,5	2,5
Dicembre	4	Giovedì	17:30-20:00	LinkedIn Ads	A, B	2,5	2,5
Dicembre	9	Martedì	17:30-20:00	Setup Project Work	B	2,5	2,5
Dicembre	10->31			Coaching e Sviluppo Project Work	B		10
				<b>TOTALI</b>		<b>27,5</b>	<b>37,5</b>

N.B.: il calendario didattico potrebbe essere soggetto a variazioni, o cambi di programma concordati con i discenti