

CURSO

SOCIAL SELLING: VENDE MÁS Y MEJOR CON LINKEDIN

45 Horas



OBJETIVOS

- Comprender el Social Selling para potenciar las ventas.
- Valorar LinkedIn como herramienta clave para negocios B2B.
- Establecer un método propio en LinkedIn para alcanzar objetivos.
- Optimizar el perfil de LinkedIn para destacar.
- Identificar y conectar con personas relevantes en tu mercado.
- Desarrollar una estrategia de invitaciones efectiva y cordial.
- Fortalecer el conocimiento de tu marca y liderazgo en el mercado.
- Adaptarse al algoritmo de LinkedIn para mayor visibilidad.
- Mejorar la presencia en LinkedIn mediante relaciones de confianza.
- Utilizar estrategias de prospección para ventas efectivas.
- Activar indicadores clave para evaluar la estrategia.
- Gestionar el tiempo eficientemente en LinkedIn para mayor productividad.



CONTENIDOS

- Unidad 1. El Social Selling
- Unidad 2. LinkedIn y el B2B
- Unidad 3. Tu método en LinkedIn
- Unidad 4. Perfil de LinkedIn
- Unidad 5. Búsqueda de contactos
- Unidad 6. Ampliar red de contactos
- Unidad 7. Fortalecer tu marca
- Unidad 8. Visibilizar los contenidos
- Unidad 9. Aumentar la presencia en LinkedIn
- Unidad 10. Sistema de ventas en LinkedIn
- Unidad 11. Indicadores en tu estrategia
- Unidad 12. Gestión del tiempo en LinkedIn

