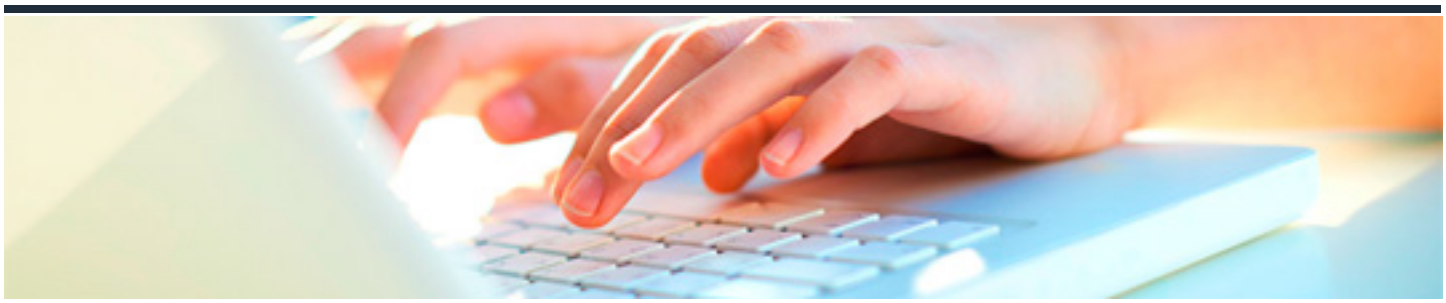
ideados
FORMACIÓN



SOCIAL SELLING: VENDE MÁS Y MEJOR CON LINKEDIN

DURACIÓN: 45 horas

CRÉDITOS ECTS: 0

OBJETIVOS

1. Entender adecuadamente qué es el Social Selling para aprovechar al máximo esta metodología cómo complemento de mejora en el proceso de tus ventas.

2. Descubrir el valor simbólico de LinkedIn como la red por excelencia para todo negocio basado en B2B y sacar todo el poder de la cuenta gratuita.

3. Crear tu propio método en LinkedIn, donde establecerás las bases de tus objetivos y requisitos que quieras alcanzar.

4. Cómo conseguir ese brillo en tu perfil de LinkedIn para que destaque entre tu competencia.

5. Buscar y encontrar a las personas adecuadas dentro de tu segmento de mercado (según tus

objetivos), para invitarles a que formen parte de tu red de contactos.

6. Desarrollar tu estrategia de invitaciones para ampliar tu red de contactos y cómo de ser cordial después de que hayan aceptado tu invitación.

7. Descubrir las claves para fortalecer el conocimiento de tu marca y mostrarte como un líder de opinión e impactar en tu mercado para atraer potenciales clientes y seguidores.

8. Hacerte amigo del algoritmo y conocer la forma de cómo publicar para que te permita ganar mayor visibilidad en tus contenidos y captar la atención de tu comunidad de seguidores.

9. Aumentar tu presencia en LinkedIn aprendiendo a construir nuevas relaciones de confianza y

credibilidad dónde te conviertas en el mejor recurso.

10. Identificar tus armas de prospección para disponer de un sistema de ventas en LinkedIn que te ayude a encontrar a los tomadores de decisiones y estar presente en su proceso de compra.

11. Descubrir qué indicadores debemos activar para conocer el estado en el que nos encontramos en nuestra estrategia.

12. Aprender a gestionar el tiempo en LinkedIn para aumentar la productividad.

PROGRAMA 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