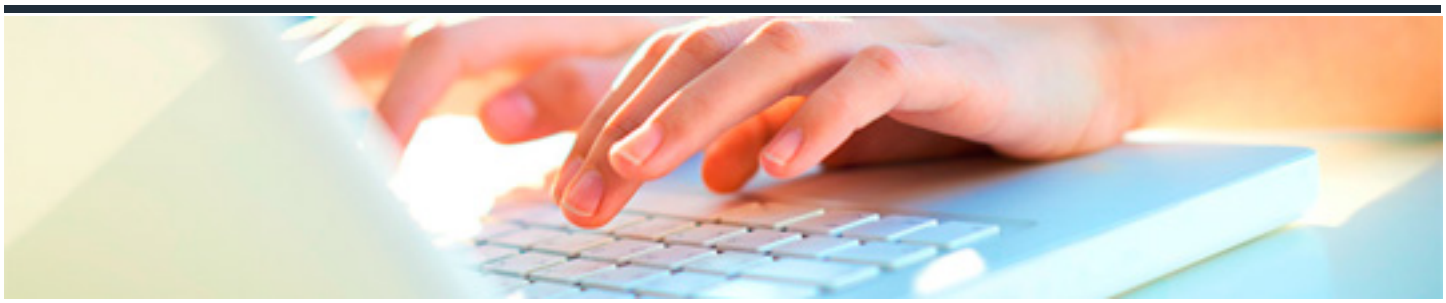
ideados FORMACIÓN



LA VENTA DEL SXXI. LINKEDIN CÓMO CANAL DE COMUNICACIÓN EN EL MERCADO B2B

DURACIÓN: 6 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.

PROGRAMA CONTENIDOS

Unidad 1. El Social Selling

Unidad 2. LinkedIn y el B2B