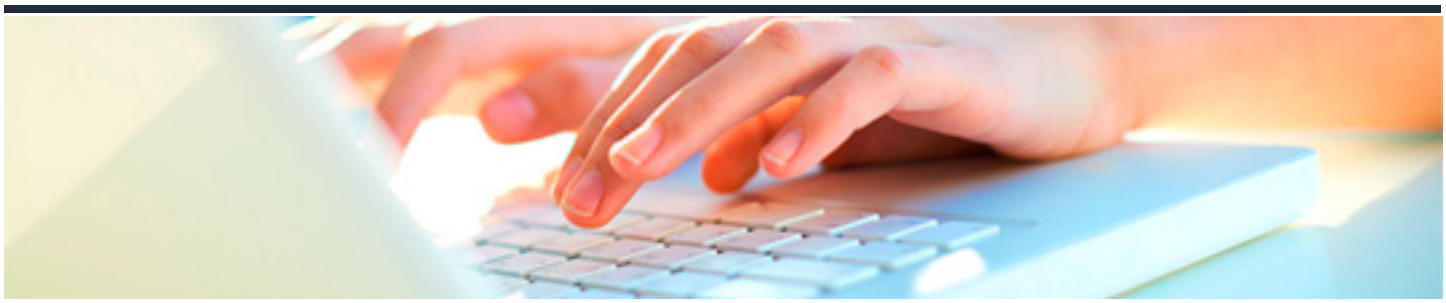
ideados
FORMACIÓN



FORTALECE EL CONOCIMIENTO DE TU MARCA Y ATRAE POSIBLES CLIENTES

DURACIÓN: 25 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. 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.

6. 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.

7. Aumentar tu presencia en LinkedIn aprendiendo a construir nuevas relaciones de confianza y credibilidad dónde te conviertas en el mejor recurso.

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. Fortalecer tu marca

Unidad 6. Visibilizar los contenidos

Unidad 7. Aumentar la presencia en LinkedIn