



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