



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

2/2