



Curso Online de Prospección de Ventas en LinkedIn

Cómo utilizar LinkedIn para desarrollar contactos comerciales y generar clientes potenciales para nuestra empresa.

ARGENTINA
(54) 1159839543

BOLÍVIA
(591) 22427186

COLOMBIA
(57) 15085369

CHILE
(56) 225708571

COSTA RICA
(34) 932721366

EL SALVADOR
(503) 21366505

MÉXICO
(52) 5546319899


Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación

attcliente@iniciativasempresariales.edu.es
america.iniciativasempresariales.com
Sede Central: BARCELONA - MADRID



Llamada Whatsapp
(34) 601615098



MANAGER
BUSINESS
SCHOOL

PERÚ
(51) 17007907

PANAMÁ
(507) 8338513

PUERTO RICO
(1) 7879457491

REP. DOMINICANA
(1) 8299566921

URUGUAY
(34) 932721366

VENEZUELA
(34) 932721366

ESPAÑA
(34) 932721366

Prospección de Ventas en LinkedIn

Presentación

¿Es LinkedIn una herramienta de marketing? ¡Por supuesto! Y lo mejor es que con tu perfil puedes situarte ante más de 800 millones de profesionales afines a tus intereses a quienes mostrar cómo el valor de tu negocio les puede favorecer.

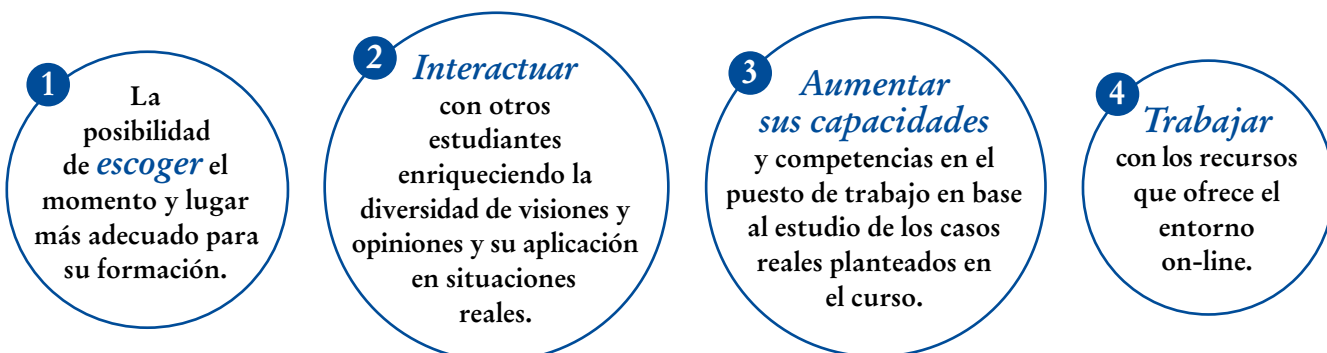
Vender a distancia es un desafío que millones de ejecutivos de ventas han tenido que afrontar en el último año. Este reto ha causado frustración, estrés, problemas de comunicación y, peor aún, pérdida de ventas. Imagine de qué manera puede hacer crecer su red de contactos y, lo que es más importante, cómo expandir la red de profesionales con nuestro perfil de LinkedIn. Interactuar con perfiles profesionales acordes con nuestros objetivos, en cualquier lugar del planeta, nos reportará nuevas oportunidades de calidad para nuestro negocio. No es imprescindible que nos conozcan personalmente, pero sí los beneficios que conlleva mantener una relación profesional con nosotros y con nuestros servicios y/o productos.

Este curso le proporcionará tácticas para mejorar su prospección de ventas en LinkedIn, convirtiendo su tiempo y trabajo en productivo y beneficios. Aprenderemos a usar esta activa plataforma para relacionarnos con nuestro público objetivo, saber cómo filtrar nuestros contactos de primer nivel, comunicarnos con otros miembros y expandir nuestro horizonte profesional.

La Formación E-learning

Con más de 30 años de experiencia en la formación de directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales y la Manager Business School presentan sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Nuestros cursos e-learning dan respuesta a las necesidades formativas de la empresa permitiendo:



Prospección de Ventas en LinkedIn

Objetivos del curso:

- Qué es LinkedIn y qué podemos obtener en esta red social.
- Conocer de forma detallada la interfaz de LinkedIn para sacarle el mayor partido posible a lo que nos muestra y nos ofrece.
- Identificar la forma de insertar nuestro contenido en LinkedIn.
- Cuál sería un buen enfoque para empatizar con nuestros posibles y potenciales clientes.
- Identificar las diferencias y ventajas de una página corporativa en LinkedIn.
- Cómo crear una Newsletter para mantener al público receptivo.
- Saber cómo canalizar todo nuestro esfuerzo en conseguir mejorar nuestras ventas en la mayor red profesional que existe en la actualidad vía online.
- Conocer cómo desenvolverse en esta red de profesionales para saber distinguir de forma sencilla quiénes son nuestros clientes potenciales y poder acercarnos a ellos, ofreciendo un buen contenido y mostrando nuestra tarjeta de visita “virtual”.

“ Hacer prospección en LinkedIn significa utilizar todos los medios disponibles en la plataforma para desarrollar contactos comerciales, generar más clientes potenciales e impulsar las ventas”

Dirigido a:

Todos aquellos profesionales de la venta que quieran conocer o afianzar sus conocimientos sobre la prospección de ventas a través de LinkedIn.

Prospección de Ventas en LinkedIn

Estructura y Contenido del curso

El curso tiene una duración de 30 horas lectivas 100% online que se realizan a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite el acceso de forma rápida y fácil a todo el contenido:

Manual de Estudio

8 módulos de formación que contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

Material Complementario

En cada uno de los módulos que le ayudará en la comprensión de los temas tratados.

Ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación

para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

Bibliografía y enlaces de lectura recomendados para completar la formación.

Metodología 100% E-learning



Aula Virtual *

Permite el acceso a los contenidos del curso desde cualquier dispositivo las 24 horas del día los 7 días de la semana.

En todos nuestros cursos es el alumno quien marca su ritmo de trabajo y estudio en función de sus necesidades y tiempo disponible.



Soporte Docente Personalizado

El alumno tendrá acceso a nuestro equipo docente que le dará soporte a lo largo de todo el curso resolviendo todas las dudas, tanto a nivel de contenidos como cuestiones técnicas y de seguimiento que se le puedan plantear.



* El alumno podrá descargarse la APP Moodle Mobile (disponible gratuitamente en Google Play para Android y la Apple Store para iOS) que le permitirá acceder a la plataforma desde cualquier dispositivo móvil y realizar el curso desde cualquier lugar y en cualquier momento.

Prospección de Ventas en LinkedIn

Contenido del Curso

MÓDULO 1. Introducción a LinkedIn

2 horas

Las crisis económicas, la pandemia y otras situaciones han conseguido que valoremos más y mejor la red LinkedIn a la que podemos definir como el mejor ferial virtual que tenemos para poder contactar con profesionales y empresas buscando colaboraciones laborales y proyectos empresariales.

1.1. ¿Qué es LinkedIn?

1.1.1. Cronología.

1.2. ¿Qué podemos obtener en esta red social?

1.3. El famoso “*engagement*”, es decir, ¿cómo conseguir sinergias con el resto de contactos?

1.3.1. ¿Y cómo hacemos esto del “*engagement*”?

MÓDULO 2. Interfaz de LinkedIn

6 horas

2.1. Introducción.

2.2. Aspecto en pantalla de ordenador:

2.2.1. Barra de herramientas.

2.2.2. Página de inicio.

2.2.3. Mi red.

2.2.4. Mensajes.

2.2.5. Empleos y notificaciones.

2.3. Diferencias con el dispositivo móvil:

2.3.1. Barra de herramientas y pantalla de inicio.

2.3.2. Mi red.

2.3.3. Mensajes.

2.3.4. Empleo y notificaciones.

2.3.5. Mi perfil y configuración.

Prospección de Ventas en LinkedIn

MÓDULO 3. Configuración y privacidad

4 horas

3.1. Preferencias de la cuenta:

- 3.1.1. Nombre, ubicación y sector.
- 3.1.2. Preferencias del sitio.
- 3.1.3. Fusionar cuentas.

3.2. Inicio de sesión y seguridad:

- 3.2.1. Direcciones de email.
- 3.2.2. Cambiar contraseña.
- 3.2.3. Verificación en dos pasos.

3.3. Visibilidad.

3.4. Comunicaciones:

- 3.4.1. Cómo recibes las notificaciones.

3.5. Privacidad de datos:

- 3.5.1. Obtener una copia de tus datos.
- 3.5.2. Información personal detallada.
- 3.5.3. Gestionar tus datos y actividad.

3.6. Datos de publicidad.

MÓDULO 4. Optimizar tu perfil en LinkedIn

4 horas

Podríamos definir el perfil de LinkedIn como nuestra ventana profesional, el escaparate donde nuestros posibles clientes pueden acudir para saber de nuestros productos y/o servicios. En una sola palabra, nuestro perfil de LinkedIn es nuestra identidad (y además interactiva), la base para poder estructurar un perfil lo suficientemente atractivo para que nuestros posibles clientes quieran interactuar con nosotros.

4.1. ¿Qué implica tu perfil de LinkedIn?

4.2. Imágenes:

- 4.2.1. Foto de perfil.
- 4.2.2. Banner o foto de portada.

4.3. Titular y acerca de.

4.4. Experiencia y educación.

4.5. Licencias, certificaciones y recomendaciones.

4.6. Conocimientos y aptitudes.

Prospección de Ventas en LinkedIn

4.7. Análisis, recursos y actividad.

4.8. URL del perfil y visibilidad.

MÓDULO 5. Red de contactos

4 horas

5.1. Nuestra red de contactos:

5.1.1. Niveles de contactos.

5.2. Buscar público objetivo:

5.2.1. Usar los filtros.

5.3. Invitaciones:

5.3.1. Cómo hago para invitar.

5.3.2. Ejemplos de invitación.

5.4. Mensajes:

5.4.1. ¿Cómo y para quién?

5.4.2. ¿A quién?

5.5. Consejos para aumentar tu red de contactos.

MÓDULO 6. Búsqueda de candidatos

2 horas

6.1. Insertar oferta de trabajo sin coste.

6.2. LinkedIn Recruiter.

MÓDULO 7. Ventas: significado y estrategias

4 horas

7.1. Proceso de una venta:

7.1.1. Normas que debes seguir para sacar mayor provecho.

7.2. Nociones básicas de psicología en ventas:

7.2.1. En cada venta tienes que ser creativo y flexible.

7.2.2. Cuida tus modales, formas y sobre todo tus palabras.

7.2.3. Mantén una actitud positiva en todo momento y no dejes que el rechazo te frustre.

7.2.4. Enfoca tu estrategia para captar la atención de tu público objetivo.

7.2.5. Sé sincero con tu cliente potencial.

Prospección de Ventas en LinkedIn

7.2.6. Factores más materiales para concluir en éxito tu estrategia de venta.

7.3. El procedimiento de venta.... recomendaciones de los gurús:

7.3.1. Frases “de los que saben”.

7.3.2. 10 frases motivadoras.

7.4. Cómo crear una página corporativa.

7.5. Cómo crear una newsletter en LinkedIn.

MÓDULO 8. Herramientas y links interesantes

4 horas

Breves explicaciones de herramientas (tools) que pueden agilizar nuestro trabajo, mejorar el rendimiento y ayudarnos en la optimización de tareas.

8.1. HIRATION – Consejos para optimizar tu perfil.

8.2. HOOTSUITE – Gestor de Redes Sociales.

8.3. INCÓGNITO – Navegar de forma anónima.

8.4. LASTPASS – El guardián de tus contraseñas.

8.5. TOOLS DE PAGO – Premium Business / Sales Navigator.

8.6. SLIDESHARE – Compartir presentaciones on line.

8.7. SSI – Social Selling Index.

8.8. TEXT BLAZE – Automatizar plantillas texto.

8.9. Links interesantes para tu contenido.

Prospección de Ventas en LinkedIn

Autor



Marisa Tormo

Cuenta con más de 20 años de experiencia como Asistente de Dirección y con más de 10 años como formadora en ofimática y en gestiones administrativas. Posee, además, conocimientos en nuevas tecnologías y es la autora de diversos libros sobre Community Manager, Photoshop, Excel y Secretariado.

Titulación

Una vez finalizado el curso el alumno recibirá el diploma que acreditará el haber superado de forma satisfactoria todas las pruebas propuestas en el mismo.

