

# CURSO LINKEDIN COMO INSTRUMENTO DE VENTA

MODALIDAD VIDEOCONFERENCIA



## COMPETENCIAS PARA CONSEGUIR VENTAS EN LA ERA DIGITAL

### RESUMEN:

Con casi 800 millones de usuarios registrados LinkedIn es una herramienta esencial para entrar en contacto con los profesionales y directivos que toman decisiones en las empresas. La tendencia imparable hacia la digitalización se ha visto acelerada por la pandemia Covid 19 forzando a toda empresa y profesional que no quiera quedarse atrás a adoptar nuevos planteamientos y estrategias para lograr resultados en ventas, especialmente en el ámbito B2B donde LinkedIn es una referencia ineludible.

### DURACIÓN:

16 Horas

**A QUIÉN VA DIRIGIDO ESTE CURSO:**

Profesionales, directivos o emprendedores enfocados a las ventas y captación de clientes potenciales en el ámbito B2B. Idealmente con unas nociones básicas del uso de LinkedIn y otras redes sociales en la digitalización del proceso de ventas.

**OBJETIVOS:**

- Optimizar el perfil de LinkedIn para conseguir leads y ventas
- Desarrollar nuestra red de contactos hasta alcanzar un mínimo de 1000 contactos de 1er nivel.
- Aprender a utilizar las herramientas de búsqueda para realizar prospecciones de clientes potenciales
- Crear y publicar contenidos que realmente apelen a las necesidades e intereses de nuestro target.
- Construir un funnel de ventas que permita convertir en leads a nuestros contactos.

## **PROGRAMA DEL CURSO:**

### **Introducción:**

- LinkedIn: ¿Qué, Por qué y Para qué en 2022?
- La digitalización ineludible del proceso de ventas
- Ok, ya uso LinkedIn pero sin resultados ¿Qué estoy haciendo mal?
  - No repetir errores del siglo XX en el XXI
  - El usuario “Experto en LinkedIn” vs “El que consigue ventas”
  - Como pasar de publicar a conectar
  - Cómo enviar mensajes que obtienen respuestas afirmativas
- ¿Qué oportunidades reales nos ofrece LinkedIn para alcanzar a nuestros clientes potenciales?

### **Optimización de perfil y red de contactos:**

- El perfil de ventas optimizado
- Cómo conseguir visibilidad y atraer leads
- Cómo generar confianza a través del perfil
- Uso de palabras clave para posicionarnos en el buscador

### **El desarrollo de la red de contactos**

- La pirámide de contactos define nuestro alcance
- ¿Qué tipo de contactos me interesa adquirir?
- Red extensa vs red intensa
- ¿Cómo adquirir contactos relevantes de forma rápida y eficaz?
  - Mensajes de presentación convincentes
  - Importación de contactos

### **Definiendo nuestro Target**

- ¿Cuáles son las características de mi cliente objetivo?  
¿Cuáles son sus intereses?
- Definiendo las necesidades de nuestro cliente
- Desarrollando una propuesta que solucione las necesidades de nuestro target

## Consiguiendo reuniones de ventas

- ¿Cómo comunicar eficazmente a través de mensajes directos?
- Evitando convertirnos en “spam”
- Secuencia de mensajes eficaz
- Eligiendo el momento adecuado para contactar

## La estrategia de contenidos

- Cómo desarrollar una estrategia de contenidos que apele a los intereses y necesidades del target
  - Dándonos a conocer
  - Posicionándonos a largo plazo
  - Contenidos atractivos:
    - Infografías
    - Videos
    - Podcast

## Desarrollando un Funnel de ventas

- Creando el Funnel o “embudo” de ventas inicial
- Sistematización del proceso de captación
- Introduciendo mejoras continuas en el proceso
- Captando nuevos clientes dentro y fuera de LinkedIn

Contamos con un equipo humano altamente cualificado, compuesto por los **mejores expertos de España** en cada materia. Son formadores de vocación, motivados por un clima de aprendizaje continuo, que combina la actividad formativa con el desarrollo de su actividad profesional, garantizando experiencia real en las materias que imparten.

El objetivo de nuestra formación es que sea **innovadora**, aportando **valor y especialización**. Todos los servicios están diseñados para adaptarnos a **su realidad concreta**, desde la gestión de bonificaciones pasando por formación a medida, consultoría de proyectos hasta los valores añadidos que creamos expresamente para usted.

Hemos implantado sistemas que permitan garantizar de forma objetiva la calidad de los servicios que ofrecemos y así lo certifica TÜV RHEINLAND, desarrollando nuestra actividad según la norma UNE-EN-ISO 9001:2008.

GESTIÓN EMPRESARIAL – TECNOLOGÍA  
IDIOMAS – NEGOCIO DIGITAL  
EMPRESA SALUDABLE

C/ Urano 27 – 2º izq.  
(Polígono Industrial la Fuensanta)  
28936 Móstoles (Madrid)  
T. 91 391 44 29  
F. 91 771 07 90  
[info@creatiabusiness.com](mailto:info@creatiabusiness.com)