


LinkedIn para ventas

INICIO	FIN	HORARIO	DURACIÓN	LUGAR	INSCRIPCIÓN
16 mayo	17 mayo	De 09:00 a 14:00h.	10 horas	CÁMARA DE GIPUZKOA	

Objetivo

- Mejora de la Marca Personal como vendedor
- Conocer al cliente digital
- Aparecer a nuestros clientes potenciales en LinkedIn
- LinkedIn tiene su propio buscador y es fundamental conocer cómo se prospecta en LinkedIn
- Estudiar a la competencia en LinkedIn
- Implementar el uso de LinkedIn como herramienta de ventas en nuestra rutina comercial
- Implantar nuevas herramientas de productividad comercial

Programa

- Fundamentos de LinkedIn
- Gestión de la privacidad, como evitar que la competencia use tus contactos
- Gestión de contactos, como crear una red de contactos cualificada
- Creación Buyer persona
- Marca personal para vendedores
- Cómo posicionarte en el Top Of Mind de tus clientes potenciales
- Gestión de contactos, como crear una red de contactos cualificada
- Estrategia de publicación de contenidos
- Difusión de contenidos
- Prospección de Clientes en LinkedIn
- Encuentra a tus clientes con los filtros de búsqueda free y premium
- Gestión de contactos, como crear una red de contactos cualificada
- Estrategia de publicación de contenidos
- Difusión de contenidos

Ponentes

Ainhoa Gómez Beltrán.- Cofundadora de Linked In Branding y especializada en LinkedIn y Social Selling.

Otros datos relevantes

Precio

270 euros

(Se retendrá el 100% del curso una vez que se haya confirmado).

FUNDAE

Las inscripciones podrán bonificarse parcialmente en las cuotas de la Seguridad Social a través de la encomienda de gestión a Cámara de Gipuzkoa.

Información

Amaia Etxeberria - 943 000293

formacion@camaragipuzkoa.com