

LA FORMACIÓN ES LA CLAVE
DEL ÉXITO

Guía del Curso

Curso Práctico de LinkedIn para Ventas

Modalidad de realización del curso: [Online](#)

Titulación: [Diploma acreditativo con las horas del curso](#)

OBJETIVOS

Este curso de LinkedIn para Ventas le ofrece una formación básica en la materia. Además con este curso conocerá las técnicas para realizar estrategias de venta en LinkedIn.

CONTENIDOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL CURSO LINKEDIN PARA VENTAS

1. Presentación y objetivos del curso LinkedIn para ventas
2. Cómo pueden ayudarnos las redes sociales en nuestras ventas
3. Qué es el consumo de medios y cómo aplicarlo a las ventas

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LINKEDIN, LA MAYOR RED SOCIAL, AL SERVICIO DE LAS VENTAS

1. Introducción a LinkedIn: todo lo que deseas saber
2. Cómo puede ayudarnos LinkedIn en la gestión comercial
3. Alternativas a los usos de LinkedIn en la gestión de ventas
4. Cómo usar la red de LinkedIn aprovechándola al máximo

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LINKEDIN Y LA ESTRATEGIA DE VENTAS. UN MARIDAJE PERFECTO

1. Utilizar LinkedIn en nuestra estrategia de ventas
2. Cómo buscar a los contactos o ser encontrados por ellos

UNIDAD DIDÁCTICA 4. TRABAJAR CON LAS CUENTAS PERSONALES DENTRO DE LINKEDIN

1. Tipos de cuentas que vamos a encontrar en LinkedIn
2. Crear una cuenta de usuario paso a paso en LinkedIn
3. Cómo configurar correctamente una cuenta en LinkedIn

UNIDAD DIDÁCTICA 5. VISIBILIDAD EN LINKEDIN: CÓMO DARLE VALOR Y AUMENTARLA

1. Crear un perfil de usuario vendedor en LinkedIn
2. Posicionamiento en LinkedIn: cómo nos ve la gente
3. Uso de las palabras clave para el perfil de vendedor
4. Cómo generar contenido y actualizar nuestro estado
5. Cómo colaborar y participar en los grupos de LinkedIn

UNIDAD DIDÁCTICA 6. CREACIÓN DE BASES DE DATOS Y DE CONTACTOS USANDO LINKEDIN

1. Por qué es necesario tener listas de contactos en LinkedIn
2. Vincular todos tus contactos comerciales con LinkedIn

3. Definir a quién necesitamos contactar dentro de LinkedIn
4. Buscar posibles clientes con cuentas gratuitas de LinkedIn
5. Cómo agregar contactos a las listas generadas en LinkedIn
6. Cómo ordenar los contactos que tenemos en nuestro listado

UNIDAD DIDÁCTICA 7. GENERACIÓN DE LEADS O CLIENTES POTENCIALES

1. Cómo comunicarnos con los clientes potenciales en LinkedIn
2. Cómo contactar con los potenciales clientes con LinkedIn

UNIDAD DIDÁCTICA 8. HERRAMIENTAS ESPECÍFICAS DE LINKEDIN PARA VENTAS

1. Sales Navigator: instrumento de automatización de búsqueda
2. Integración de Sales Navigator con herramientas de gestión

UNIDAD DIDÁCTICA 9. OPCIONES DE PUBLICIDAD EN LINKEDIN: CÓMO APROVECHARLAS

1. Publicidad en LinkedIn para generar mayor número de ventas
2. Las opciones de segmentación de LinkedIn: cómo usarlas

UNIDAD DIDÁCTICA 10. RESUMEN FINAL DEL CURSO LINKEDIN PARA VENTAS

1. Reconsideraciones finales del curso LinkedIn para ventas



C/ San Lorenzo 2 - 2
29001 Málaga



Tlf: 952 215 476
Fax: 951 987 941



www.academiaintegral.com.es
E-mail: info@academiaintegral.com.es