



FORMACIÓN EN VENTAS Y COMUNICACIÓN



Área: Sin clasificar
Modalidad: Presencial
Duración: 8 h
Precio: 960.00€

[Curso Bonificable](#)
[Contactar](#)
[Recomendar](#)
[Matricularme](#)

OBJETIVOS

Dotar de herramientas para la venta - Comunicación con el cliente - Plataformas (telemarketing, LinkedIn, etc.)

CONTENIDOS

Teoría: perfil de LinkedIn: repasamos uno a uno los apartados del perfil (poniendo especial énfasis en: fotos, titular, acerca de, experiencia y recomendaciones)

Teoría: página de empresa

Práctica: una vez todos hayan creado su perfil de LinkedIn, lo optimizaremos juntos

Introducción a la prospección: cómo puedes utilizar los filtros, grupos y eventos para llegar a tu público objetivo

Teoría: publicaciones: cómo conseguir esa ""chispa"" para conquistar a tu audiencia y crear debate. Comentarios: cómo hacer comentarios a las publicaciones de tus contactos que aporten valor.

Práctica: creación de 1 publicación

Práctica: publicaciones