



LinkedIn como herramienta de venta



Área: Sin clasificar
Modalidad: Presencial
Duración: 10 h
Precio: Consultar

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

OBJETIVOS

- Crear un perfil de LinkedIn ganador.
- Aprender a crear estrategias de publicaciones en LinkedIn.
- Aprender a prospectar para crear la comunidad que necesitas.
- Crear mensajes tipo para el embudo de ventas.

CONTENIDOS

- ¿Qué es y para qué sirve LinkedIn?
- La importancia de un buen perfil en LinkedIn (mucho más que un simple CV virtual)
- Las publicaciones en LinkedIn como imán de posibles clientes
- La importancia de hacer (buenos) comentarios a las publicaciones de otras personas
- Prospección: cómo utilizar filtros, grupos y eventos para encontrar a posibles clientes
- Embudo de ventas: mensajes tipo para conectar y llegar a un reunión de ventas fuera de LinkedIn