



Reclutamiento de talento in-company



Área: Sin clasificar
Modalidad: Mixta
Duración: 18 h
Horas presenciales: 12
Horas teleformación: 6
Precio: 200.00€

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

OBJETIVOS

Mejorar la definición de perfiles, el alcance y el contacto con los profesionales del sector que desees.
Automatizar la mayor cantidad de procesos, sin deshumanizar el contacto.
Aumentar significativamente los resultados positivos.
Implementar un framework medible y eficiente.

CONTENIDOS

Introducción a Growth Recruitment.
Growth Frameworks: Una visita al futuro
Candidate Persona: Arquetipo ideal de candidato.
Value Proposition Canvas: El mapa de la empatía.
"Project Market Fit": Satisfiriendo demanda de mercado
Búsqueda con los filtros de la red, más los Comandos Booleanos.
Construcción de Bases de Dato de calidad.
Presentación de la herramienta ProspectIn.
Importancia de la automatización de procesos repetitivos.
Setup de campañas siguiendo la lógica de nuestro Framework de contacto
Copywriting: Importancia de un buen CW. Casos testigos, malos y buenos ejemplos.
Escritura por secuencias - Conversión por secuencias -
AB testing. Ejemplos. Estilos de CW:
Templates y consejos para obtener respuestas positivas.
Customización ¿Hasta dónde usarla?
Invite. Visitprofile. Mail scraping
Introducción. Importancia de las campañas de Mail.
Warm up de una cuenta de mail.
Límites diarios para evitar el Spam.
Landing page, calltoaction, y calendly.
Email automation. Import y Export de bases.
Secuencias de mails. Cantidad de steps.
Implementación del AB Testing. Estilos.
Planificación frente a los contactos con open, view, Email automation.
Copywriting de 4 pasos: 1 Presentación- 2 Insistencia. -3 Pedido de referencia.- 4 Despedida.