

Tu Estrategia de Venta con tu Mejor Tarjeta de Presentación: LinkedIn (30h)

Objetivos

1. Identificar a tu cliente ideal y definir cómo transmitirle de forma sencilla, clara y breve cuál es la relevancia de tu producto o servicio para que este sepa cómo puede ayudarlo. Marcar y escribir tus objetivos en LinkedIn. Elaborar tu estrategia de forma sencilla en base a tus objetivos de marca personal y ventas.
2. Aplicar los secretos de la persuasión en la parte más visible de tu perfil para que cuando lo visiten los usuarios o posibles clientes, te abran sus puertas para conocerte. Mostrar tus puntos fuertes como ese gran profesional que eres para que tu próximo cliente, se sienta seguro al elegirte. Aprovechar las aptitudes para posicionarte en el buscador y contar con buenas recomendaciones. Conseguir buenas recomendaciones de clientes.
3. Saber cómo está estructurada tu red de contactos, y qué tipos de contactos la componen. Saber segmentar a tu mercado, según los criterios de búsqueda avanzada que LinkedIn no facilita. Afinar las búsquedas a través de operadores de búsqueda.
4. Aplicar la personalización y el sentido común en tus invitaciones y mensajes de bienvenida para que estos no se conviertan en un Spam de venta. Desarrollar tu secuencia de mensajes de conexión para hacer crecer tu red de contactos. Manejar de forma efectiva tu buzón de mensajes y los propios mensajes.
5. Identificar las 3 armas que tienes para potenciar tu marca personal en LinkedIn.
6. Optimizar tus publicaciones, y motivar a las personas publicando con diferentes tipos de contenido, para ir más allá de sus sueños. Aprender a planificar contenido de la semana. Aplicar tus conocimientos en tu estrategia de comentarios para darte a conocer como un experto en su sector.
7. Conocer los resultados de tus publicaciones te permite saber si vas por el buen camino, además de encontrar nuevos potenciales clientes. Automatizar los procesos de publicación en LinkedIn para que te permitan ser más productivo/a.
8. Disponer de sistema de prospección en LinkedIn te va a permitir saber qué pasos debes de hacer para generar reuniones o llamadas de negocio. Aprender a definir tus mensajes y disponer de tus propias plantillas personalizadas que te hagan acercarte a tu potencial cliente para ganar su confianza y credibilidad. Saber identificar los momentos más oportunos para sacarlos de LinkedIn y llevarlos a otras herramientas de seguimiento (Leads).
9. Medir tus acciones en LinkedIn para conocer si cumples con tus objetivos o tienes que pivotar tu estrategia.
10. Aplicar tu propio plan de acción para saber en todo momento qué hacer en LinkedIn, gracias a tu TimeBlocking.

Duración: 30 horas online

Contenidos

UNIDAD	CONTENIDOS
Unidad 1.	Tu método en LinkedIn
Unidad 2.	Perfil de LinkedIn
Unidad 3	Búsqueda de contactos
Unidad 4	Ampliar red de contactos
Unidad 5	Fortalecer tu marca
Unidad 6	Visibilizar los contenidos
Unidad 7	Aumentar la presencia en LinkedIn
Unidad 8	Sistema de ventas en LinkedIn
Unidad 9	Indicadores en tu estrategia
Unidad 10	Gestión del tiempo en LinkedIn