

La Venta del SXXI. LinkedIn Cómo Canal de Comunicación en el Mercado B2B

Modalidad: curso e-Learning Duración: 6 horas

Categorías: Comercio y marketing

OBJETIVOS

Con este contenido de curso profesional el alumnado conocerá qué es el social selling y cómo ponerlo en práctica desde LinkedIn.

CONTENIDOS

Unidad 1. El Social SellingUnidad 2. LinkedIn y el B2B

