

Social selling: vende más y mejor con linkedin (tu método en linkedin)

Modalidad: curso e-Learning Duración: 4 horas

Categorías: Comercio y marketing

OBJETIVOS

Crear tu propio método en LinkedIn, donde establecerás las bases de tus objetivos y requisitos que quieras alcanzar.

CONTENIDOS

Unidad 3. Tu método en LinkedIn

1. (Re) Define a tu cliente ideal y tu propuesta de valor para LinkedIn
 - 1.1 Lienzo de propuesta de valor
 - 1.2 Cómo llevar a cabo el Lienzo de propuesta de valor
 - 1.3 Ejemplos de grandes marcas
2. Márcate tus objetivos en LinkedIn y escríbelos: te hará visualizarlos y tenerlos siempre presentes
 - 2.1 Te detallo cada uno de los componentes de la metodología SMART
 - 2.2 Comienza por escribirte tus objetivos a 3 meses, por ejemplo...
3. La importancia de definir una estrategia de venta B2B en LinkedIn
 - 3.1 Tu marca personal
 - 3.2 Tu red de contactos: buscar y contactar con contactos de calidad para crear tu mejor red
 - 3.3 Tu actividad dentro de LinkedIn, aportando valor a través del contenido y prospectando
 - 3.4 Aporta valor y de utilidad
 - 3.5 Prospectar para vender

