

Social selling: vende más y mejor con linkedin (búsqueda de contactos)

Modalidad: curso e-Learning Duración: 4 horas

Categorías: Comercio y marketing

OBJETIVOS

Buscar y encontrar a las personas adecuadas dentro de tu segmento de mercado (según tus objetivos), para invitarles a que formen parte de tu red de contactos.

CONTENIDOS

Unidad 5. Búsqueda de contactos

1. Saber cómo está estructurada tu red de contactos, y qué tipos de contactos la componen
 - 1.1 Tu red de contactos debe estar basada en tus objetivos
 - 1.2 Limitaciones en cuanto al número de invitaciones, contactos y mensajes que puedes enviar
 - 1.3 Una estructura piramidal de tu red de contactos
2. Saber segmentar a tu mercado según los criterios de búsqueda avanzada que nos ofrece LinkedIn
 - 2.1 Prospección o búsqueda por “Personas”
 - 2.2 Prospección o búsqueda por “Empresa”
3. Cómo afinar nuestras búsquedas a través de operadores de búsqueda o booleanos

