

MASTERCLASS

Social Selling en LinkedIn

Alcanza otro nivel en la captación de clientes en LinkedIn

La Masterclass **Social Selling en LinkedIn** está dirigida para profesionales cuyo objetivo principal es captar clientes. Aprenderás todas las estrategias para encontrar, entrar en contacto y mantener el interés de tus prospectos para que acaben convirtiéndose en tus clientes.

¿A quién va dirigido?

- Equipos de Ventas, Comerciales o de Desarrollo de Negocio.
- Directores Comerciales, Directores de Desarrollo de negocio o Jefes de Venta.
- KAM, Ejecutivos de cuentas, Delegados Comerciales y Coordinadores de Ventas.
- Está especialmente indicado para **Negocios B2B**.

¿Qué aprenderás?

- **Orientar tu perfil** a la venta.
- Utilizar la **búsqueda avanzada**.
- Secuencias de mensajes para conectar y entablar **relaciones profesionales**.
- Cómo y qué publicar para mantenerte “*top of mind*” de tus **potenciales clientes**.
- **Analizar a la competencia** y descubrir las prácticas que están funcionando.
- Sacar provecho de los **grupos de LinkedIn**.

El proceso de ventas B2B ha cambiado



de los compradores B2B comienza el proceso de compra en Internet



de los compradores B2B retrasa el contacto con vendedores hasta el final del proceso



de los compradores B2B ve poca diferencia entre los vendedores

Ante este nuevo escenario, donde el comportamiento de los departamentos de compra se asemeja cada vez más al del consumidor particular, una adecuada estrategia de Social Selling en LinkedIn marcará la diferencia.

¿Qué te llevarás de la masterclass?

- Un completo **informe de revisión de tu perfil** en LinkedIn con recomendaciones de mejora.
- Una **sesión fotográfica** para renovar tu foto del perfil.
- Una selección de **palabras clave** para usar a lo largo de tu perfil.
- Tu **titular profesional** ya redactado en base a tus palabras clave y propuesta de valor.
- **Contenidos y materiales** de la formación.

PROGRAMACIÓN

Horario	Contenidos
9.00 - 9.30	Recepción de participantes y desayuno
9.30 - 9.45	Presentación de los asistentes
9.45 - 10.00	La importancia de LinkedIn como herramienta de Social Selling
10.00 - 10.30	Qué es importante en LinkedIn
10.30 - 11.30	Cómo posicionarte en LinkedIn: las palabras clave (Trabajo en equipo)
11.30 - 12.00	Puntos clave para tener un perfil 10: foto, imagen de fondo, titular profesional y extracto
12.00 - 12.30	Coffee break
12.30 - 13.15	Mejora de perfiles (Trabajo en equipo)
13.15 - 14.00	Configuración avanzada del perfil de LinkedIn
14.00 - 15.00	Comida buffet y networking
15.00 - 16.30	Cómo crear y mantener una red de contactos de valor
16.30 - 17.00	Qué y cómo publicar en LinkedIn
17.00 - 17.30	Plan de trabajo en LinkedIn y Métricas
17.30	Cierre

ÁNGELES CARSI



Formadora y consultora especializada en Social Selling y en LinkedIn, lleva 9 años dedicada a LinkedIn. Ha formado a más 1.200 profesionales y ayudado a más 230 empresas a conseguir sus objetivos de negocio en esta red.

Gracias a esta trayectoria ha diseñado esta Masterclass para ayudarte a conseguir clientes a través de LinkedIn. Completamente enfocada a la obtención de resultados, ya que todas las estrategias y técnicas que enseña en la masterclass las ha puesto puesto en práctica con éxito.

FECHA Y SITIO

12 de Febrero 2019
torreOmbú
Calle del Ombú 3
28045, Madrid



CONTACTO

contacto@triunfaconlinkedin.com
+34 917 90 11 97



PRECIO

345 €*



triunfaconlinkedin.com/social-selling-linkedin-masterclass/

*IVA, comida y cafés incluidos. No reembolsable una vez hecha la reserva.