

## GESTIÓN EMPRESARIAL

**Duración:** 6 horas

**Metodología:** Online

**Financiación:** Bonificable

### LA VENTA DEL SXXI. LINKEDIN CÓMO CANAL DE COMUNICACIÓN EN EL MERCADO B2B

#### Descripción

El curso La Venta del S. XXI: LinkedIn como Canal de Comunicación en el Mercado B2B se centra en el uso de LinkedIn como herramienta estratégica de ventas. Se abordan los fundamentos del social selling y el aprovechamiento de la red profesional como canal clave para la comunicación y la generación de oportunidades comerciales en entornos B2B.

#### Objetivos

1. Entender adecuadamente qué es el Social Selling para aprovechar al máximo esta metodología cómo complemento de mejora en el proceso de tus ventas.
2. Descubrir el valor simbólico de LinkedIn como la red por excelencia para todo negocio basado en B2B y sacar todo el poder de la cuenta gratuita.

#### Programa

##### Unidad 1.

El Social Selling

##### Unidad 2.

LinkedIn y el B2B