

FICHA TÉCNICA INFORMATIVA

TU ACTIVIDAD DENTRO DE LINKEDIN

ÁREA: OTROS

N.º DE HORAS	MODALIDAD	NIVEL
20	Online	Básico

DESCRIPCIÓN

Este curso te guía paso a paso para convertir LinkedIn en una herramienta estratégica de crecimiento profesional y comercial. A través de seis unidades, aprenderás a fortalecer tu marca personal, crear contenidos visibles y estructurar un sistema eficaz de prospección y ventas.

OBJETIVOS

1. Identificar las 3 armas que tienes para potenciar tu marca personal en LinkedIn.
2. Optimizar tus publicaciones, y motivar a las personas publicando con diferentes tipos de contenido, para ir más allá de sus sueños. Aprender a planificar contenido de la semana. Aplicar tus conocimientos en tu estrategia de comentarios para darte a conocer como un experto en su sector.
3. Conocer los resultados de tus publicaciones te permite saber si vas por el buen camino, además de encontrar nuevos potenciales clientes. Automatizar los procesos de publicación en LinkedIn para que te permitan ser más productivo/a.
4. Disponer de sistema de prospección en LinkedIn te va a permitir saber qué pasos debes de hacer para generar reuniones o llamadas de negocio. Aprender a definir tus mensajes y disponer de tus propias plantillas personalizadas que te hagan acercarte a tu potencial cliente para ganar su confianza y credibilidad. Saber identificar los momentos más oportunos para sacarlos de LinkedIn y llevarlos a otras herramientas de seguimiento (Leads).
5. Medir tus acciones en LinkedIn para conocer si cumples con tus objetivos o tienes que pivotar tu estrategia.
6. Aplicar tu propio plan de acción para saber en todo momento que hacer en LinkedIn, gracias a tu TimeBlocking.

CONTENIDO FORMATIVO

Unidad 1. Fortalecer tu marca

1. Identificar las 3 armas que tienes para potenciar tu marca personal en LinkedIn
2. Tus conocimientos (y cómo puedes aprovecharlos en LinkedIn)
3. Tu personalidad, (y cómo debes aprovecharla en LinkedIn)
4. Tu trayectoria (y cómo puedes aprovecharla en LinkedIn)

Unidad 2. Visibilizar los contenidos

1. Rompe el miedo a publicar de una forma muy sencilla. Iniciándote a comentar en otras publicaciones
2. Aprender a optimizar tus publicaciones, y a motivar a las personas publicando con diferentes tipos de contenido, para ir más allá de sus sueños
3. Aprender a planificar tu contenido, te va a ayudar a no quedarte con el síndrome de la hoja en blanco

Unidad 3. Aumentar la presencia en LinkedIn

1. Conocer los resultados de tus publicaciones te permite saber si vas por el buen camino, además de encontrar nuevos potenciales clientes
2. Automatizar los procesos de publicación desde LinkedIn para que te permitan ser más productivo/a

Unidad 4. Sistema de ventas en LinkedIn

1. Disponer de tu propio sistema de prospección estructurado en LinkedIn te va a permitir saber qué pasos seguir para generar reuniones de negocio = ventas
2. 1ª fase de tu sistema de prospección: Tu segmentación, tu búsqueda del cliente ideal y las listas de posibles clientes
3. 2ª fase de tu sistema de prospección: Tu comunicación, cómo crear tu estrategia de mensajes y hacer que tus prospectos te respondan a estos
4. 3ª fase de tu sistema de prospección: Un seguimiento efectivo hace que no dejes escapar las oportunidades de venta

Unidad 5. Indicadores en tu estrategia

1. Saber qué acciones controlar en LinkedIn te va a permitir conocer si cumples con tus objetivos o tienes que pivotar tu estrategia
2. Claves para evaluar el momento de pasar a la versión de LinkedIn Sales Navigator

Unidad 6. Gestión del tiempo en LinkedIn

1. Adapta tu agenda con un Time blocking y compáginalo a tu propio plan de acción para saber en todo momento que hacer en LinkedIn
2. El Time blocking, también conocido como bloqueo de tiempo
3. Construye tu plan de acción a 3 meses: Tu camino al éxito



Inscríbete o solicita más información:



900 92 61 71



www.talention.es



info@talention.es