

LINKEDIN como Herramienta Comercial

Horas

15

Acercas de este curso

Cod: PH02B12C05

1. Plan estratégico.
2. Perfil de Alto Impacto.
3. Red profesional de contactos.
4. Mejora de visibilidad.
5. Herramienta comercial.

¿Qué aprenderás?

- Conocer la red LinkedIn y su importancia a nivel mundial.
- Conocer que es el Social Selling y como se puede usar LinkedIn para ello.
- Identificar y establecer unos objetivos profesionales claros y medibles.
- En función de los objetivos profesionales, identificar a quien me debo dirigir.
- Establecer las acciones necesarias con los plazos concretos para conseguir los objetivos establecidos.
- Aprender los pasos básicos para crear una cuenta de LinkedIn.
- Saber escoger una foto adecuada y relacionada al perfil profesional.
- Aprender los trucos de atracción y como usar la foto de fondo como imán.
- Desarrollar una frase de alto impacto para nuestro público objeto.
- Aprender técnicas de atracción para conseguir que sigan leyendo o derivar al cliente a donde tú elijas.
- Conocer la forma de presentar servicios, productos, y que siempre estén visibles.
- Saber cómo escribir tu experiencia profesional, para alinearla con tus objetivos estratégicos.
- Saber seleccionar que formación debes añadir a tu perfil, para mejorar tus objetivos estratégicos.
- Identificar tus logros profesionales, y saber donde exponerlos para crear confianza.
- Conocer que son las aptitudes profesionales según LinkedIn, como añadirlas, y seleccionar y promocionar aquellas que te ayuden a alcanzar tus objetivos estratégicos.
- Conocer que son las recomendaciones en LinkedIn, a quien es aconsejable solicitarlas y cómo hacerlo.
- Conocer como configurar la visibilidad de tu perfil y quien puede acceder a él, y que puede ver.
- Conocer que debes tener en tu perfil relleno, para que LinkedIn lo considere un perfil "estelar".
- Conocer como buscar y añadir los contactos que te interesan.
- Aprender a usar la opción de mensajes para tu estrategia.
- Saber cómo participar en un grupo te ayudará a atraer más contactos.
- Conocer la importancia de seguir a un influencers y como te puede ayudar a captar el interés

para ampliar tu red de contactos.

- Conocer cómo influye las actualizaciones de tu perfil, y como te ayudan a posicionarte.
- Aprender como recomendar publicaciones en LinkedIn nos ayuda a tener visibilidad a la vez que posicionarnos como expertos.
- Saber cómo compartir contenidos en LinkedIn para añadir valor a nuestro perfil y ayudarnos a diferenciarnos.
- Conocer la importancia de participar en grupos especializados y como nos ayuda a posicionarnos y tener visibilidad.
- Aprender cómo crear contenido, diferenciar entre comentario y publicación, y como generar tráfico a nuestro favor.
- Aprender a participar en debates o como intentar generarlos para aumentar el posicionamiento de las publicaciones en LinkedIn.
- Conocer que es indicador Social Selling Index y conocer puntos fuertes y débiles de nuestro trabajo en LinkedIn.
- Desarrollar una estrategia de social selling enfocada a aumentar tu cartera de clientes, enfocada al cliente que tu quieres.
- Aprender a establecer una marca profesional, alineada con tu estrategia que te ayude a conseguir tus objetivos.
- Aprender a establecer un plan metódico que te ayude a encontrar las personas adecuadas para cumplir tus objetivos estratégicos.
- Aprender a usar la información que nos proporcionan los perfiles para facilitar la interacción con ellos.
- Conocer cómo crear y mantener relaciones a través de esta red social, orientada a mejorar la confianza.