

## LINKEDIN como Herramienta Comercial

**Código del curso:** PH02B12C05

**Horas:** 15

### Descripción del curso:

Acerca de este curso

Cod: PH02B12C05

Plan estratégico.  
Perfil de Alto Impacto.  
Red profesional de contactos.  
Mejora de visibilidad.  
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.