

TU ESTRATEGIA DE VENTA CON TU MEJOR TARJETA DE PRESENTACIÓN**CÓDIGO**
09B04C02**AUTOR**
José Manuel Albir**DURACIÓN ESTIMADA**
40 h**NIVEL DE FORMACIÓN**
Medio**Dirigido a**

Trabajadores cualificados, mandos intermedios y directivos del departamento de ventas involucrados en las ventas.

Descripción

Con este contenido de curso profesional el alumnado aprenderá a crear su propia estrategia de venta en LinkedIn, para ello se abarcarán temas como la definición de los objetivos de venta, la creación de un perfil que destaque en LinkedIn, la búsqueda y ampliación de la red de contactos, el fortalecimiento de la propia marca, así como la gestión del tiempo en LinkedIn para que este sea productivo.

COMPETENCIAS

1. Crear tu propio método en LinkedIn, donde establecerás las bases de tus objetivos y requisitos que quieras alcanzar.
2. Cómo conseguir ese brillo en tu perfil de LinkedIn para que destaque entre tu competencia.
3. Buscar y encontrar a las personas adecuadas dentro de tu segmento de mercado (según tus objetivos), para invitarles a que formen parte de tu red de contactos.
4. Desarrollar tu estrategia de invitaciones para ampliar tu red de contactos y cómo de ser cordial después de que hayan aceptado tu invitación.
5. Descubrir las claves para fortalecer el conocimiento de tu marca y mostrarte como un líder de opinión e impactar en tu mercado para atraer potenciales clientes y seguidores.
6. Hacerte amigo del algoritmo y conocer la forma de cómo publicar para que te permita ganar mayor visibilidad en tus contenidos y captar la atención de tu comunidad de seguidores.
7. Aumentar tu presencia en LinkedIn aprendiendo a construir nuevas relaciones de confianza y credibilidad dónde te conviertas en el mejor recurso.
8. Identificar tus armas de prospección para disponer de un sistema de ventas en LinkedIn que te ayude a encontrar a los tomadores de decisiones y estar presente en su proceso de compra.
9. Descubrir qué indicadores debemos activar para conocer el estado en el que nos encontramos en nuestra estrategia.
10. Aprender a gestionar el tiempo en LinkedIn para aumentar la productividad.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN (Objetivos)

1. Identificar a tu cliente ideal y definir cómo transmitirle de forma sencilla, clara y breve cuál es la relevancia de tu producto o servicio para que este sepa cómo puede ayudarle. Marcar y escribir tus objetivos en LinkedIn. Elaborar tu estrategia de forma sencilla en base a tus objetivos de marca personal y ventas.
2. Aplicar los secretos de la persuasión en la parte más visible de tu perfil para que cuando lo visiten los usuarios o posibles clientes, te abran sus puertas para conocerte. Mostrar tus puntos fuertes cómo ese gran profesional que eres para que tu próximo cliente, se sienta seguro al elegirte. Aprovechar las aptitudes para posicionarte en el buscador y contar con buenas recomendaciones. Conseguir buenas recomendaciones de clientes.
3. Saber cómo está estructurada tu red de contactos, y qué tipos de contactos la componen. Saber segmentar a tu mercado, según los criterios de búsqueda avanzada que LinkedIn nos facilita. Afinar las búsquedas a través de operadores de búsqueda.
4. Aplicar la personalización y el sentido común en tus invitaciones y mensajes de bienvenida para que estos no se conviertan en un Spam de venta. Desarrollar tu secuencia de mensajes de conexión para hacer crecer tu red de contactos. Manejar de forma efectiva tu buzón de mensajes y los propios mensajes.
5. Identificar las 3 armas que tienes para potenciar tu marca personal en LinkedIn.
6. 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.
7. 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.
8. 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).
9. Medir tus acciones en LinkedIn para conocer si cumples con tus objetivos o tienes que pivotar tu estrategia.
10. Aplicar tu propio plan de acción para saber en todo momento que hacer en LinkedIn, gracias a tu TimeBlocking.

CONTENIDOS**Unidad 1. Tu método en LinkedIn**

1. (Re) Define a tu cliente ideal y tu propuesta de valor para LinkedIn
 - 1.1 Lienzo de propuesta de valor
 - 1.2 Cómo llevar a cabo el Lienzo de propuesta de valor
 - 1.3 Ejemplos de grandes marcas
2. Márcate tus objetivos en LinkedIn y escríbelos: te hará visualizarlos y tenerlos siempre presentes
 - 2.1 Te detallo cada uno de los componentes de la metodología SMART
 - 2.2 Comienza por escribirte tus objetivos a 3 meses, por ejemplo...
3. La importancia de definir una estrategia de venta B2B en LinkedIn
 - 3.1 Tu marca personal
 - 3.2 Tu red de contactos: buscar y contactar con contactos de calidad para crear tu mejor red
 - 3.3 Tu actividad dentro de LinkedIn, aportando valor a través del contenido y prospectando
 - 3.4 Aporta valor y de utilidad
 - 3.5 Prospectar para vender

Unidad 2. Perfil de LinkedIn

1. Aplicar los secretos de la persuasión en la parte más visible de tu perfil para que cuando lo visiten los usuarios o posibles clientes, te abran sus puertas para conocerte
 - 1.1 Antes de que comencemos a optimizar tu perfil, hazte estas 4 preguntas clave
 - 1.2 Pero..., ¿qué hace que tengas un buen perfil en LinkedIn?
 - 1.3 Considera el SEO a lo largo de tu perfil de LinkedIn
 - 1.4 Y no nos olvidemos del Social Selling Index
 - 1.5 Completa tu perfil de LinkedIn (su estructura)
 - 1.6 La cabecera de tu perfil de LinkedIn
 - 1.7 Tu fotografía (cabecera)
 - 1.8 Tu foto de fondo o banner (cabecera)
 - 1.9 Tu titular (cabecera)
 - 1.10 Información de contacto (cabecera)
 - 1.11 Enlace o link que tu prefieras (cabecera)
 - 1.12 Acerca de...
 - 1.13 Tu actividad
 - 1.14 Destacados
 - 1.15 Modo de creador de contenido
 - 1.16 Personaliza tu URL en tu perfil de LinkedIn
2. Muestra tus puntos fuertes como ese gran profesional que eres para que tu próximo cliente se sienta seguro al elegirte
3. Aprovechar los “Conocimientos y Aptitudes” es otra forma de posicionarte en el buscador

4. Contar con buenas “Recomendaciones” de clientes te dará un valor de reconocimiento, pero descubre cómo solicitarlas

Unidad 3. Búsqueda de contactos

1. Saber cómo está estructurada tu red de contactos, y qué tipos de contactos la componen
 - 1.1 Tu red de contactos debe estar basada en tus objetivos
 - 1.2 Limitaciones en cuanto al número de invitaciones, contactos y mensajes que puedes enviar
 - 1.3 Una estructura piramidal de tu red de contactos
2. Saber segmentar a tu mercado según los criterios de búsqueda avanzada que nos ofrece LinkedIn
 - 2.1 Prospección o búsqueda por “Personas”
 - 2.2 Prospección o búsqueda por “Empresa”
3. Cómo afinar nuestras búsquedas a través de operadores de búsqueda o booleanos

Unidad 4. Ampliar red de contactos

1. Aplicar la personalización y el sentido común en tus invitaciones y mensajes de bienvenida para que estos no se conviertan en un Spam de venta
2. Desarrolla una secuencia de invitación a conectar + un primer mensaje para hacer crecer tu red de contactos
 - 2.1 Plantillas invitaciones a conectar
 - 2.2 Plantillas del 1º mensaje de agradecimiento al aceptar tu invitación, a los nuevos contactos de 1º grado
3. Identifica aquella invitación que has recibido, porque tal vez puede que sea un posible cliente
4. Manejar de forma efectiva tu buzón de mensajes

Unidad 5. 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 6. Visibilizar los contenidos

1. Rompe el miedo a publicar de una forma muy sencilla. Iniciándote a comentar en otras publicaciones
 - 1.1 Estrategia de comentarios. Participar y aportar para ganar
 - 1.2 Cómo buscar contenido relevante en tu muro de LinkedIn para ser activo en estos
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
 - 2.1 Zonas para publicar contenido
 - 2.2 Cómo debes de estructurar tu publicación
 - 2.3 Apóyate en este tipo de contenido
 - 2.4 Mejora tus ganchos en tus publicaciones y, además, consigue que emocionen con estos verbos de acción
 - 2.5 Cómo hacerte amigo del algoritmo y dirigir tu contenido a tu audiencia sin pagar anuncios



3. Aprender a planificar tu contenido, te va a ayudar a no quedarte con el síndrome de la hoja en blanco
 - 3.1 Mi método efectivo + plantilla sencilla para crear una frecuencia de publicaciones de 2 a 3 veces por semana
 - 3.2 Calendario editorial en Excel para los más veteranos en la creación de ideas para tu contenido

Unidad 7. 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
 - 2.1 Solo con un par de pasos puedes programar tu publicación en LinkedIn

Unidad 8. 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
 - 2.1 Segmentación y búsqueda del cliente ideal
 - 2.2 Agruparlos en "Listas de posibles clientes"
 - 2.3 Resumen gráfico, a vista de pájaro, de esta 1ª fase
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 9. 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
 - 1.1 Indicadores generales
 - 1.2 Indicadores de Contenidos
 - 1.3 Indicadores de prospección
 - 1.4 Indicadores de Resultado
2. Claves para evaluar el momento de pasar a la versión de LinkedIn Sales Navigator

Unidad 10. Gestión del tiempo en LinkedIn

1. Adapta tu agenda con un Time blocking y compágnalo 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

