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

CÓDIGO	AUTOR	DURACIÓN ESTIMADA	NIVEL DE FORMACIÓN
09B04C05	José Manuel Albir	6 h	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 conocerá qué es el social selling y cómo ponerlo en práctica desde LinkedIn.

COMPETENCIAS

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.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN (Objetivos)

1. Saber que nos encontramos en la era de la conexión digital entre las personas. Aprender a comunicarnos en las redes sociales para darnos a conocer y descubrir oportunidades de negocio. Desarrollar habilidades sociales, que nos sirvan para atraer a nuevos posibles clientes.
2. Entender porque LinkedIn es la red por excelencia en B2B y es tan importante para encontrar oportunidades de negocio. Identificar los tipos de cuenta que existen en LinkedIn y crear una cuenta gratuita. Configurar de forma adecuada tu cuenta de LinkedIn para disponer de la máxima seguridad y privacidad.

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

CONTENIDOS

Unidad 1. El Social Selling

1. Conocer los nuevos hábitos de los compradores para estar presentes en su proceso de compra
   1.1 Conceptos comunes y habituales en nuestro día a día dónde hacemos uso de internet
   1.2 Nuevos hábitos en el proceso de compra B2B
   1.3 El comprador tiene ahora un papel más activo
2. La metodología de Social Selling como arma de persuasión en las ventas modernas
   2.1 Ventajas de utilizar las redes sociales (RRSS)
3. ¿Qué habilidades sociales necesitamos para triunfar en las redes sociales?
   3.1 Y por qué tu propósito de vender a través de las redes sociales (RRSS)

Unidad 2. LinkedIn y el B2B

1. Qué beneficios nos aporta estar en LinkedIn para la generación de negocios
   1.1 Contamos con importantes datos que demuestran la relevancia de esta red dentro de los negocios
   1.2 Visión sobre LinkedIn
2. Los tipos de cuenta que existen en LinkedIn
   2.1 Cuenta gratuita de LinkedIn
   2.2 Cuenta Premium de LinkedIn
   2.3 Cuenta de empresa
   2.4 Cuenta Sales Navigator de LinkedIn
3. Configurar de forma adecuada nuestra cuenta de LinkedIn para disponer de la máxima seguridad y privacidad