

**TU ACTIVIDAD DENTRO DE LINKEDIN****CÓDIGO**  
09B04C07**AUTOR**  
José Manuel Albir**DURACIÓN ESTIMADA**  
20 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 podrá mejorar su actividad dentro de LinkedIn, para ello se abarracarán temas como estrategias que permitan fortalecer marca, aumentar la presen en LinkedIn, así como la gestión del tiempo en LinkedIn para que sea productivo.*

**COMPETENCIAS**

1. 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.
2. 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.
3. Aumentar tu presencia en LinkedIn aprendiendo a construir nuevas relaciones de confianza y credibilidad dónde te conviertas en el mejor recurso.
4. 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.
5. Descubrir qué indicadores debemos activar para conocer el estado en el que nos encontramos en nuestra estrategia.
6. Aprender a gestionar el tiempo en LinkedIn para aumentar la productividad.

**CRITERIOS DE EVALUACIÓN (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.

## CONTENIDOS

### 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
  - 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 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
  - 2.1 Solo con un par de pasos puedes programar tu publicación en LinkedIn

**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
  - 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 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
  - 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 6. 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

