

Retos para las empresas: nueva interacción con el cliente y digitalización de la gestión

Modalidad: curso e-Learning Duración: 12 horas

Categorías: Comercio y marketing

OBJETIVOS

Afrontar, como profesional ejerciente en las áreas de marketing, comercial y de atención al público, los retos derivados de una nueva forma exigida de interactuar con clientes, con el fin de evitar en lo posible el contacto físico y, a la vez, para optimizar los procedimientos comerciales a través de soluciones de comunicación y gestión digital.

CONTENIDOS

- Unidad 1. El Social Selling
- Unidad 2. LinkedIn y el B2B
- Unidad 3. Tu método en LinkedIn
- Unidad 4. Perfil de LinkedIn
- Unidad 5. Búsqueda de contactos
- Unidad 6. Ampliar red de contactos
- Unidad 7. Fortalecer tu marca
- Unidad 8. Visibilizar los contenidos
- Unidad 9. Aumentar la presencia en LinkedIn
- Unidad 10. Sistema de ventas en LinkedIn
- Unidad 11. Indicadores en tu estrategia
- Unidad 12. Gestión del tiempo en LinkedIn