

Social selling: vende más y mejor con linkedin

Modalidad: curso e-Learning Duración: 45 horas

Categorías: Comercio y marketing

OBJETIVOS

Con este contenido de curso profesional el alumnado conocerá qué es el social selling y cómo ponerlo en práctica desde LinkedIn. Se tratarán temas como la creación de un perfil que destaque, la búsqueda y ampliación de la red de contactos, el sistema de ventas en LinkedIn, cómo fortalecer la marca, entre otros.

CONTENIDOS

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