

Tu estrategia de venta con tu mejor tarjeta de presentación

Modalidad: curso e-Learning Duración: 40 horas

Categorías: Comercio y marketing

OBJETIVOS

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.

CONTENIDOS

Unidad 1. Tu método en LinkedIn

Unidad 2. Búsqueda de contactos

Unidad 3. Ampliar red de contactos