

La venta del sxxi. Linkedin cómo canal de comunicación en el mercado b2b

Modalidad: curso e-Learning Duración: 6 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.

CONTENIDOS

Unidad 1. El Social Selling

Unidad 2. LinkedIn y el B2B