

El portal de venta con linkedin y la base de datos de contactos

Modalidad: curso e-Learning Duración: 20 horas

Categorías: Comercio y marketing

OBJETIVOS

Con este contenido de curso profesional el alumnado aprenderá a usar LinkedIn como Portal de Venta, para ello se abarcarán temas como al creación del método en LinkedIn, el desarrollo de un perfil llamativo, así como la búsqueda de contactos y la ampliación de la red.

CONTENIDOS

Unidad 1. Tu método en LinkedIn

Unidad 2. Perfil de LinkedIn

Unidad 3. Búsqueda de contactoS

Unidad 4. Ampliar red de contactos