

Social selling: vende más y mejor con linkedin (perfil de linkedin)

Modalidad: curso e-Learning Duración: 4 horas

Categorías: Comercio y marketing

OBJETIVOS

Cómo conseguir ese brillo en tu perfil de LinkedIn para que destaque entre tu competencia.

CONTENIDOS

Unidad 4. Perfil de LinkedIn

1. Aplicar los secretos de la persuasión en la parte más visible de tu perfil para que cuando lo visiten los usuarios o posibles clientes, te abran sus puertas para conocerte
 - 1.1 Antes de que comencemos a optimizar tu perfil, hazte estas 4 preguntas clave
 - 1.2 Pero..., ¿qué hace que tengas un buen perfil en LinkedIn?
 - 1.3 Considera el SEO a lo largo de tu perfil de LinkedIn
 - 1.4 Y no nos olvidemos del Social Selling Index
 - 1.5 Completa tu perfil de LinkedIn (su estructura)
 - 1.6 La cabecera de tu perfil de LinkedIn
 - 1.7 Tu fotografía (cabecera)
 - 1.8 Tu foto de fondo o banner (cabecera)
 - 1.9 Tu titular (cabecera)
 - 1.10 Información de contacto (cabecera)
 - 1.11 Enlace o link que tu prefieras (cabecera)
 - 1.12 Acerca de...
 - 1.13 Tu actividad
 - 1.14 Destacados
 - 1.15 Modo de creador de contenido
 - 1.16 Personaliza tu URL en tu perfil de LinkedIn
2. Muestra tus puntos fuertes como ese gran profesional que eres para que tu próximo cliente se sienta seguro al elegirte
3. Aprovechar los “Conocimientos y Aptitudes” es otra forma de posicionarte en el buscador
4. Contar con buenas “Recomendaciones” de clientes te dará un valor de reconocimiento, pero descubre cómo solicitarlas