

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

Modalidad: curso e-Learning Duración: 4 horas

Categorías: Comercio y marketing

OBJETIVOS

Buscar y encontrar a las personas adecuadas dentro de tu segmento de mercado (según tus objetivos), para invitarles a que formen parte de tu red de contactos.

CONTENIDOS

Unidad 5. Búsqueda de contactos

1. Saber cómo está estructurada tu red de contactos, y qué tipos de contactos la componen

1.1 Tu red de contactos debe estar basada en tus objetivos

1.2 Limitaciones en cuanto al número de invitaciones, contactos y mensajes que puedes enviar

1.3 Una estructura piramidal de tu red de contactos

2. Saber segmentar a tu mercado según los criterios de búsqueda avanzada que nos ofrece LinkedIn

2.1 Prospección o búsqueda por "Personas"

2.2 Prospección o búsqueda por "Empresa"

3. Cómo afinar nuestras búsquedas a través de operadores de búsqueda o booleanos