

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

Modalidad: curso e-Learning Duración: 4 horas

Categorías: Comercio y marketing

OBJETIVOS

Desarrollar tu estrategia de invitaciones para ampliar tu red de contactos y cómo de ser cordial después de que hayan aceptado tu invitación.

CONTENIDOS

Unidad 6. Ampliar red de contactos

1. Aplicar la personalización y el sentido común en tus invitaciones y mensajes de bienvenida para que estos no se conviertan en un Spam de venta
2. Desarrolla una secuencia de invitación a conectar + un primer mensaje para hacer crecer tu red de contactos
 - 2.1 Plantillas invitaciones a conectar
 - 2.2 Plantillas del 1º mensaje de agradecimiento al aceptar tu invitación, a los nuevos contactos de 1º grado
3. Identifica aquella invitación que has recibido, porque tal vez puede que sea un posible cliente
4. Manejar de forma efectiva tu buzón de mensajes