

Social selling: vende más y mejor con linkedin (sistema de ventas en linkedin)

Modalidad: curso e-Learning Duración: 6 horas

Categorías: Comercio y marketing

OBJETIVOS

Identificar tus armas de prospección para disponer de un sistema de ventas en LinkedIn que te ayude a encontrar a los tomadores de decisiones y estar presente en su proceso de compra.

CONTENIDOS

Unidad 10. Sistema de ventas en LinkedIn

1. Disponer de tu propio sistema de prospección estructurado en LinkedIn te va a permitir saber qué pasos seguir para generar reuniones de negocio = ventas
2. 1ª fase de tu sistema de prospección: Tu segmentación, tu búsqueda del cliente ideal y las listas de posibles clientes
 - 2.1 Segmentación y búsqueda del cliente ideal
 - 2.2 Agruparlos en “Listas de posibles clientes”
 - 2.3 Resumen gráfico, a vista de pájaro, de esta 1ª fase
3. 2ª fase de tu sistema de prospección: Tu comunicación, cómo crear tu estrategia de mensajes y hacer que tus prospectos te respondan a estos
4. 3ª fase de tu sistema de prospección: Un seguimiento efectivo hace que no dejes escapar las oportunidades de venta