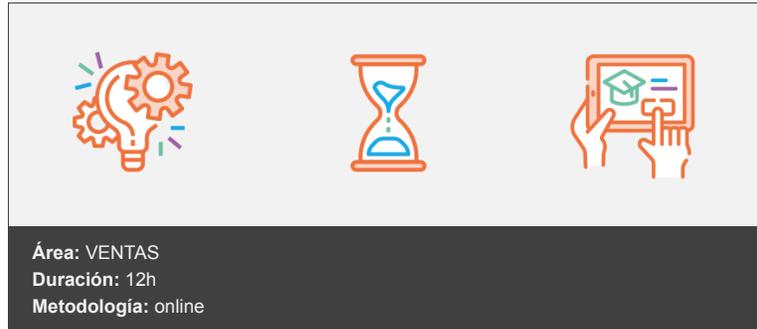


## TU RED DE CONTACTOS Y CÓMO MEJORARLA



### Objetivos

Con este contenido de curso profesional el alumnado aprenderá a crear y mejorar su red de contactos en LinkedIn, mediante estrategias de invitación

### Contenidos y estructura del curso

Unidad 1. Tu método en LinkedIn

(Re) Define a tu cliente ideal y tu propuesta de valor para LinkedIn

1.1 Lienzo de propuesta de valor

1.2 Cómo llevar a cabo el Lienzo de propuesta de valor

1.3 Ejemplos de grandes marcas

Márcate tus objetivos en LinkedIn y escríbelos: te hará visualizarlos y tenerlos siempre presentes

2.1 Te detallo cada uno de los componentes de la metodología SMART

2.2 Comienza por escribirte tus objetivos a 3 meses, por ejemplo...

La importancia de definir una estrategia de venta B2B en LinkedIn

3.1 Tu marca personal

3.2 Tu red de contactos: buscar y contactar con contactos de calidad para crear tu mejor red

3.3 Tu actividad dentro de LinkedIn, aportando valor a través del contenido y prospectando

3.4 Aporta valor y de utilidad

3.5 Prospectar para vender

Unidad 2. Búsqueda de contactos

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

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"

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

Unidad 3. Ampliar red de contactos

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

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

Identifica aquella invitación que has recibido, porque tal vez puede que sea un posible cliente

Manejar de forma efectiva tu buzón de mensajes

En Critería creemos que para que la formación e-Learning sea realmente exitosa, tiene que estar basada en contenidos 100% multimedia (imágenes, sonidos, vídeos, etc.) diseñados con criterio pedagógico y soportados en una plataforma que ofrezca recursos de comunicación como chats, foros y conferencias...Esto se logra gracias al trabajo coordinado de nuestro equipo e-Learning integrado por profesionales en pedagogía, diseño multimedia y docentes con mucha experiencia en las diferentes áreas temáticas de nuestro catálogo.

### Perfil persona formadora

Esta acción formativa será impartida por un/a experto/a en el área homologado/a por Critería, en cumplimiento con los procedimientos de calidad, con experiencia y formación pedagógica.

***En Critería queremos estar bien cerca de ti, ayúdanos a hacerlo posible:  
¡Suscríbete a nuestro blog y síguenos en redes sociales!***

[Blog de Critería](#)

