



# Busca a tus clientes con LinkedIn

**Sku:** PH02B12C07

**Horas:** 20

**Formato:** HTML

## OBJETIVOS

1. Conocer la red LinkedIn y su importancia a nivel
2. Conocer que es el Social Selling y como se puede usar LinkedIn para
3. Identificar y establecer unos objetivos profesionales claros y
4. En función de los objetivos profesionales, identificar a quien me debo
5. Establecer las acciones necesarias con los plazos concretos para conseguir los objetivos
6. Aprender los pasos básicos para crear una cuenta de linkedin
7. Aprender los trucos de atracción y como usar la foto de fondo como imán. Saber escoger una foto adecuada y relacionada al perfil.
8. Desarrollar una frase de alto impacto para nuestro público
9. Aprender técnicas de atracción para conseguir que sigan leyendo o derivar al cliente a donde tu
10. Conocer la forma de presentar servicios, productos, y que siempre estén
11. Saber como escribir tu experiencia profesional, para alinearla con tus objetivos estratégicos.
12. Saber seleccionar que formación debes añadir a tu perfil, para mejorar tus objetivos estratégicos.
13. Identificar tus logros profesionales, y saber dónde exponerlos para crear
14. Conocer que son las aptitudes profesionales según LinkedIn, como añadirlas, seleccionar y promocionar aquellas que te ayuden a alcanzar tus objetivos estratégicos.
15. Conocer que son las recomendaciones en LinkedIn, a quien es aconsejable solicitarlas y cómo
16. Conocer como configurar la visibilidad de tu perfil y quien puede acceder a él, y que puede ver.
17. Conocer que debes tener en tu perfil relleno, para que LinkedIn lo considere un perfil "estelar".
18. Conocer como buscar y añadir los contactos que te interesan.
19. Aprender a usar la opción de mensajes para tu

20. Saber como participar en un grupo te ayudará a atraer más
21. Conocer la importancia de seguir a un influencers y como te puede ayudar a captar el interés para ampliar tu red de contactos.
22. Desarrollar una estrategia de social selling enfocada a aumentar tu cartera de clientes, enfocada al cliente que tú
23. Aprender a establecer una marca profesional, alineada con tu estrategia que te ayude a conseguir tus objetivos.
24. Aprender a establecer un plan metódico que te ayude a encontrar las personas adecuadas para cumplir tus objetivos estratégicos.
25. Aprender a usar la información que nos proporcionan los perfiles para facilitar la interacción con
26. Conocer como crear y mantener relaciones a través de esta red social, orientada a mejorar la

## CONTENIDOS

Contenidos: Unidad 1. Plan Estratégico para LinkedIn Unidad 2. Perfil de alto impacto: Zona cabecera Perfil Unidad 3. Perfil de alto impacto: Zona alta perfil Unidad 4. Perfil de alto impacto: Zona media perfil Unidad 5. Perfil en Estelar.