

Social Selling, la transformación digital de la gestión comercial. Eliminando la puerta fría

Martes 23, miércoles 24 y miércoles 31 de mayo de 2017



Horario

20 horas

Días 23 y 31 de 9.30 a 14.00 y de 15.00 a 18.30 h.
Día 24 de 9.30 a 13.30 h.



Precio

495,00 €

- ▶ Precio Alumni Asociado: 321€
- ▶ Precio Alumni No Asociado: 420 €



Lugar de realización

ESIC Valencia
Avda. Blasco Ibáñez 55 . 46021 - valencia



+ información

☎ 00 34 96 339 02 33

✉ executive.valencia@esic.edu

★ Objetivos

☆ Entrenar a las personas que se dedican a la venta interpersonal para saber sacar partido a las redes sociales, como LinkedIn y Twitter, desarrollando una marca personal profesional que les permita conseguir: más visibilidad, mas competitividad, mas diferenciación, más branding y más oportunidades.

☆ Para conseguir de una forma eficaz y a través de un Plan de Comunicación personal-profesional estructurado:

- Crear una imagen de marca personal poderosa.
- Utilizar de forma complementaria la red social Twitter.
- Desarrollar un método de trabajo para la búsqueda y gestión de contactos en LinkedIn y Twitter.
- Diseñar un Road Map eficaz que les permita un networking eficiente.
- Diseñar un Plan de Comunicación basado en el ciclo de vida del contacto.
- Diseñar una batería de mensajes potentes que les doten de credibilidad.
- Generar oportunidades de comunicación que les permitan una visibilidad permanente.
- Saber aprovechar el time line de LinkedIn para conseguir engagement.



Dirigido a

Cualquier profesional relacionado con el área de ventas, directores comerciales nacionales e internacionales, jefes de equipos comerciales, etc.

Social Selling, la transformación digital de la gestión comercial. Eliminando la puerta fría

Martes 23, miércoles 24 y miércoles 31 de mayo de 2017



Programa

- 1.- La importancia de "Transformación Digital" de la venta interpersonal: Social Selling.
- 2.- Ejemplos prácticos de la potencia de LinkedIn y Twitter.
- 3.- La marca personal en LinkedIn: cómo construir un perfil profesional en LinkedIn.
- 4.- Cómo alinear tu marca personal-profesional.
- 5.- Cómo encontrar a las personas adecuadas en tu red.
- 6.- Cómo añadir contactos a tu red.
- 7.- Cómo gestionar tus contactos en LinkedIn.
- 8.- Cómo hacer prospección en LinkedIn: técnicas de "escucha".
- 9.- Cómo estar en el "radar" de tu red de contactos aportando valor: marketing de contenidos.
- 10.- Cómo difundir tus contenidos de valor a tu red de contactos: el momento de la verdad.
- 11.- Cómo trabajar desde tu Smartphone.
- 12.- Tu CRM y tu plan de comunicación en LinkedIn.
- 13.- El momento Eureka: cómo unir todo lo anterior. El road map del Networking y el Social Selling.
- 14.- Técnicas para provocar la interacción física y para conseguir visibilidad Permanente.



Ponentes

Da. Esmeralda Díaz-Aroca

Formación Académica:

Doctora en Ciencias por la Universidad Autónoma de Madrid.
Máster en Dirección Comercial y Marketing, IE.

Experiencia Profesional:

Empresaria en Díaz-Aroca & asociados S.L y co-fundadora de la Start-Up www.blogsterapp.com, consultora en social media marketing, branding, identidad corporativa, comunicación personal-profesional y social selling en LinkedIn, especializada en transformación digital de la gestión comercial y de las relaciones interpersonales de los RRHH.

D. David Martínez Calduch

Formación Académica:

Executive MBA, ESIC, Business&Marketing School.

Experiencia Profesional:

Consultor en Social Selling, estratega en marketing digital, Solution Partner de Hootsuite Enterprise, certificado profesional de Hootsuite, consultor certificado Evernote, Brandwatch y Zendesk Enterprise.



Metodología

El programa es eminentemente práctico, impartido por profesionales con experiencia en el área comercial y tecnológica. Se desarrollarán casos reales en el aula para saber cómo aplicar los conocimientos a tu caso particular. Ejercicios prácticos sobre tu propio escenario. Conocimientos aplicables desde el primer día.

Presentación de un caso de éxito: caso práctico de aplicación real en una empresa industrial.

Los asistentes deben venir con su propio portátil y su Smartphone, opcional con Tablet.

Social Selling, la transformación digital de la gestión comercial. Eliminando la puerta fría

Martes 23, miércoles 24 y miércoles 31 de mayo de 2017

+ información

Gestión gratuita de la bonificación de la Fundación Tripartita, solicite más información.

Condiciones económicas especiales para profesionales en situación de desempleo o varias personas de una misma empresa. Los descuentos no son acumulables, teniendo valor el de mayor cuantía.

El precio incluye el almuerzo en horario de 14:00 a 15:00 horas, los días 23 y 24.

La realización definitiva del curso en las fechas previstas, está siempre supeditada a la configuración de un grupo mínimo de asistentes para poder desarrollarlo.

Las inscripciones se realizarán:

- Por teléfono: 96 339 02 33
- A través del formulario que aparece en www.esic.edu/executive
- Por e-mail: executive.valencia@esic.edu

CANCELACIONES: Si la persona no pudiera asistir, deberá comunicarlo a ESIC. Si dicha cancelación se notifica siete días hábiles antes del inicio del programa, se devolverá el importe abonado menos un 15% en concepto de gastos administrativos. Pasado este período, se podrá sustituir por otra persona sin coste adicional.

Formación In Company

El objetivo que perseguimos desde hace más de 20 años en este área, es el de aportar soluciones a medida dentro del ámbito de la formación y desarrollo de los equipos humanos de las organizaciones.

La diversidad de proyectos desarrollados, para más de 150 organizaciones al año, de diversos sectores económicos, nos ha dotado de gran adaptabilidad, flexibilidad y sensibilidad a la hora de entender y atender de forma confidencial y personalizada a cada uno de nuestros clientes.

Gracias a las diferentes empresas e instituciones que han confiado la formación de sus profesionales a ESIC, hoy día podemos ofrecer las siguientes actividades y servicios formativos:

- Planes de formación y proyecto especializados por áreas funcionales
- Desarrollo directivo y alta dirección
- Proyectos de formación y asesoramiento para la creación y consolidación de empresas

www.esic.edu/executive

 00 34 96 389 70 87

Próximos cursos

Método del Caso: Laboratorio de Escritura | 6 de abril de 2017

Curso Especializado en Product Manager | 21 de abril de 2017

Con la colaboración de:

