

PROGRAMA EJECUTIVO EN LINKEDIN AVANZADO

El mundo de las ventas ha cambiado radicalmente y LinkedIn se ha convertido en la mejor herramienta para potenciarlas. La red profesional LinkedIn, es una plataforma ideal para generar oportunidades B2C y B2B. Ha desarrollado varias versiones, cada una más potente, LinkedIn gratis, LinkedIn Premium y LinkedIn Sales Navigator.

Aquellos vendedores que están usando la metodología correcta en LinkedIn, son capaces de aumentar sus objetivos entre un 20%-25% (SAP USA los ha incrementado en un 160% en el 2017).

FACTORES CLAVE

- » Aprender de una forma profesional a usar LinkedIn, para ser capaces de generar oportunidades basadas en nuestros objetivos.
- » Dejar de probar y probar, para aprender de una vez por todas la forma correcta de usar LinkedIn.

OBJETIVOS

- » Ser capaces de generar 4.000 visitas (al año) a tu perfil.
- » Aparecer 90.000 veces (al año) en las búsquedas de LinkedIn.
- » Crear un perfil efectivo de LinkedIn con SEO.
- » Aprender las estrategias de la agenda de contactos.
- » Saber a quién aceptar y cómo invitar de una forma correcta.
- » Aprender a localizar a tus posibles clientes.
- » Generar oportunidades y aprender técnicas de mensajes efectivos.
- » Desarrollar un plan efectivo de contenidos y de trabajo en LinkedIn.

A QUIÉN VA DIRIGIDO

Consultores, profesionales independientes, directivos y empresarios que deseen saber generar oportunidades para sus negocios y sus carreras profesionales.

PROGRAMA EJECUTIVO EN LINKEDIN AVANZADO

METODOLOGÍA

- » Eminentemente práctico, los asistentes deberán asistir con sus propio ordenador y smartphone, ya que todo lo visto en las sesiones se irá aplicando durante la clase para aprender a hacerlo.

PROGRAMA

1. **Estrategia y perfil SEO. .**
2. **Contactos, seguridad, mensajería.**
3. **Búsquedas avanzadas.Búsquedas avanzadas.**
4. **Aplicaciones móviles de LinkedIn.**
5. **Marketing de contenidos.**

CLAUSTRO

D. David Martínez Calduch

Formación Académica:

Executive MBA, ESIC, Business&Marketing School. ECC Consultor Certificado Evernote.

Experiencia Profesional:

Consultor en social selling y estrategia digital en Soluciona Fácil. Fundador de 3 empresas, tiene 25 años de experiencia en Tecnologías de la Información y Comunicación, ocupando cargos como CIO, CTO, Director TIC, Jefe de Proyectos y Desarrollos.Considerado uno de los mayores expertos de LinkedIn, tiene 4.200 visitas anuales a su perfil de LinkedIn y 87.776 apariciones de su perfil en las búsquedas.Experto en transformación digital de las organizaciones, implantación, puesta en marcha de plataformas de gestión avanzadas de social media, atención al cliente en redes sociales, e-commerce, ventas en c-level, cuentas estratégicas y corporativas on-line y off-line.Consultor en social selling, estrategia en marketing digital, Solution Partner de Hootsuite Enterprise, certificado profesional de Hootsuite, consultor certificado Evernote, Brandwatch y Zendesk Enterprise.Autor de los libros "Crea un perfil efectivo en LinkedIn para lograr tus objetivos. Las claves para destacar y ser visible", "Consigue llegar a las personas adecuadas con LinkedIn. Localízalos y consigue que interactúen contigo" y "Social Selling: la nueva herramienta de ventas. Si tu cliente está en Internet, ¿a qué esperas?".

PROGRAMA EJECUTIVO EN LINKEDIN AVANZADO

PRECIO

Precio: **560,00 €**

Precio Alumni Asociado: **364,00 €**

Precio Alumni No Asociado: **476,00 €**

La formalización de la inscripción se debe realizar 2 semanas antes del inicio.

Incluido en el importe la comida y el café de ambos días.

Gestión gratuita de la bonificación de Fundae, solicite más información.

Condiciones especiales para profesionales en situación de desempleo. Varias personas de una misma empresa, consultar condiciones especiales.

Descuentos no acumulables, teniendo valor el de mayor cuantía.

CANCELACIÓN

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 periodo, se podrá sustituir por otra persona sin coste adicional.

ALOJAMIENTO

ESIC mantiene acuerdos con distintos hoteles para facilitar el alojamiento de los asistentes.

DIRECCIÓN

Avda. Blasco Ibáñez,
55 - Valencia

DÍAS

Del Martes, 15 de
mayo al Miércoles,
16 de mayo

HORARIO

De 9.30 a 14.00 y de
15.00 a 18.30 h.

TOTAL HORAS

16 horas lectivas

PRÓXIMOS CURSOS

[Programa Ejecutivo LinkedIn Sales Navigator \(8 horas\)](#)

[Gestión del cambio: liderando el cambio y la innovación \(12 horas\)](#)