



DESARROLLO COMERCIAL EN LINKEDIN: CHATGPT Y SALES NAVIGATOR

OBJETIVOS

- Conocer los beneficios de utilizar LinkedIn para potenciar tu Marca Personal y generar oportunidades de venta de forma fácil y profesional.
- El objetivo de la formación es el de dar solución al problema que afrontan la mayoría de empresas, la NO consecución de objetivos y resultados debido a no haberse adaptado al nuevo entorno digital mucho más profesionalizado, competitivo y exigente.
- Aprender e implementar la metodología necesaria para afrontarlo y aumentar la eficacia comercial.
- LINKEDIN, la IA, ChatGpt y Sales Navigator será tu mayor aliado para aumentar tus ventas.

DIRIGIDO A

- Equipos comerciales, Emprendedores, Pymes, Autónomos, Freelance y Profesionales que quieran adaptarse y aplicar un nuevo modelo de ventas adaptado a esta era digital.
- Todos aquellos profesionales que quieran reorientar su carrera profesional al área de ventas.

METODOLOGÍA

- Curso online con clases virtuales en tiempo real
- Clases vía streaming grupales en tiempo real, dinámicas, participativas e interactivas.
- Profesor consultor de empresas y experto en la materia.
- A lo largo del curso se facilitará la documentación para el estudio, junto con ejercicios y actividades de evaluación continua.

Profesores y tutores: Un proceso de aprendizaje que estará tutorizado y guiado en todo momento por profesionales expertos, que aportan una experiencia real y actualizada.

DURACIÓN Y PRECIO

Total horas: 23 (3 semanas aprox.)

Precio: 395 euros

La contratación de la **formación bonificada** supone un 10% adicional al precio del programa, importe que también es bonificable.

Ayudamos a tu empresa a gestionarla.

CONVOCATORIA Y HORARIOS

- Del 07/05/2024 - 23/05/2024

Horario clases Virtuales: **martes y jueves de 18:00 a 20:30 h**



Curso online con clases virtuales en tiempo real DESARROLLO COMERCIAL EN LINKEDIN: CHATGPT Y SALES NAVIGATOR

MÓDULO 1:

1. Tu Marca Personal es tu mejor activo

- ¿Qué es la marca personal?
- ¿Cómo construir y trabajar tu marca personal?
- Las diferentes redes sociales.
- ¿Por qué LinkedIn?
- Que conseguirás con LinkedIn.

2. Definir tu estrategia orientada a conseguir tus objetivos.

- Reflexión y autoconocimiento.
- Cómo transmitir tu valor como profesional.
- Estrategias de marketing basadas en las personas.
- Tu objetivo.
- Propuesta de valor.
- Cómo diferenciarnos.
- ¿A quién nos dirigimos?
- Análisis DAFO.

3. Elaborar un perfil 10 en LinkedIn.

- Tu foto de perfil.
- Diseño de fondo de portada.
- Estudio de palabras claves.
- El Titular.
- Redactar tu Acerca de.
- Experiencia, educación, aptitudes y recomendaciones.

MÓDULO 2:

4. Funcionalidades del perfil de LinkedIn y usar esta plataforma.

- Personalizar tu URL.
- Añadir el perfil en otro idioma.
- Ajustes y configuración.
- Aprender a utilizar esta plataforma.

5. Optimizar y elaborar tu página de empresa en LinkedIn.

- Diseño de fondo de página.
- Estudio de palabras claves.
- Redactar tu descripción, propuesta de valor, slogan, especialidades y servicios.
- Cómo incrementar tus seguidores.
- Crear subproductos.

5. Optimizar y elaborar tu página de empresa en LinkedIn.

- Diseño de fondo de página.
- Estudio de palabras claves.
- Redactar tu descripción, propuesta de valor, slogan, especialidades y servicios.
- Cómo incrementar tus seguidores.
- Crear subproductos.

6. Mide tus resultados, analíticas y KPIs

- Analíticas página de empresa del propio LinkedIn
- Métricas perfiles personales del propio LinkedIn.

MÓDULO 3:

7. Cómo conseguir visibilidad y posicionamiento.

- Cómo ser activos en esta red social.
- Qué compartir con tu audiencia.
- ¿Cómo funciona el algoritmo de LinkedIn?

8. ChatGpt y herramientas de IA para redactar tus perfiles, contenidos, mensajes, propuestas y correos electrónicos.

- ChatGpt de pago vs gratuita.
- Prompts para mejorar las respuestas de ChatGpt.
- Instrucciones personalizadas.
- Asistente personal para generar publicaciones, propuestas comerciales y mensajes personalizados.

MODULO 4:

9. Marketing de contenidos.

- ¿De que puedo hablarles y de que no?
- ¿Qué tipos de contenidos le interesa a mi audiencia?
- Tipos de formatos.
- Definir tu estrategia de Social Media.
- Utilizar ChatGpt para generar contenidos.
- Planificación de contenidos.
- Técnicas de Copywriting.



Curso online con clases virtuales en tiempo real DESARROLLO COMERCIAL EN LINKEDIN: CHATGPT Y SALES NAVIGATOR

MÓDULO 5:

10. Herramientas gratuitas que te ayudarán a implementar tu metodología de trabajo.

- Medición de resultados en LinkedIn, Social Selling Index SSI.
- Cómo elaborar tus diseños para las redes sociales con CANVA.
- Herramientas para programar tus contenidos.
- Otras herramientas divertidas que se facilitarán para que podáis probarlas.

11. Crear y ampliar tu red de contactos.

- Cómo buscar personas y empresas.
- Segmentar y filtrar.
- Definir a tu público objetivo.
- ¿Cómo vamos a conectar con el?

12. Estrategias de venta para conseguir clientes de forma proactiva.

- Nuevas técnicas de venta.
- Como convertirte en un vendedor digital.
- Elaborar los mensajes adecuados.
- Plantillas con los diferentes tipos de mensajes.
- Yo vendo en LinkedIn ¿Y tu? Casos de éxito.

13. Herramientas de pago: Sales Navigator y herramientas de automatización.

- Ventajas y diferencias entre las herramientas de pago que ofrece LinkedIn.
- ¿Necesito contratar alguna? ¿Qué herramienta me interesa?
- Herramientas de automatización que te ahorran muchas horas de trabajo.
- Sales Navigator, para segmentar y crear listas de potenciales clientes.

13. Herramientas de pago: Sales Navigator y herramientas de automatización.

- Ventajas y diferencias entre las herramientas de pago que ofrece LinkedIn.
- ¿Necesito contratar alguna? ¿Qué herramienta me interesa?
- Herramientas de automatización que te ahorran muchas horas de trabajo.
- Sales Navigator, para segmentar y crear listas de potenciales clientes.

MODULO 6:

14. Definir tu estrategia de SOCIAL SELLING para vender más en las redes sociales.

- ¿Qué es el Social Selling?
- Cómo atraer y persuadir a tu público objetivo.
- Humaniza tu marca.
- Potencia tu marca personal.
- Comunícate con tu cliente.
- No vendas directamente.
- Involucra a tus empleados en la estrategia de comunicación de la empresa.
- Generar credibilidad y confianza.
- ¿Cómo convertirte en un vendedor digital?
- Técnicas de venta.
- Técnicas de Neurociencia.

15. Campañas de pago, LinkedIn ADS

- Cómo podemos segmentar.
- Promocionar contenidos.
- Mensajes InMail.
- Anuncios de texto, video, carrusel.
- Dynamic Ads.

