

LinkedIn para profesionales - ONLINE

Fecha: 23 y 25 de noviembre

Horario: 09:30-13:30

Duración: 8 horas

Lugar: Curso online

INSCRIPCIÓN

Objetivo

Realizar una eficiente prospección de usuarios, obtener leads para identificar, cualificar, establecer conversaciones con clientes potenciales y, en definitiva, vender son acciones posibles desarrollando una adecuada estrategia comercial a través de LinkedIn.

Organizaciones de todos los tamaños (multinacionales, grandes empresas, pymes, autónomos, emprendedores y startups) pueden beneficiarse de la principal red social profesional a nivel mundial.

En este curso aprenderemos a planificar, crear y gestionar una estrategia en LinkedIn, planteando los pasos adecuados a la hora de poner en marcha diferentes acciones en función de los objetivos comerciales de la organización.

Las personas participantes conocerán las ventajas de implantar y desarrollar una estrategia comercial a través de LinkedIn.

METODOLOGÍA

El curso se impartirá a través de una herramienta colaborativa que permitirá la interacción y participación de todos/as los alumnos/as durante la formación. Únicamente se necesitará disponer de un ordenador con conexión a internet, cámara y micrófono.

Programa

- Diseño de una estrategia general en LinkedIn.
- Marca personal y marca comercial en LinkedIn.
- Estrategias de posicionamiento en LinkedIn.
- Estrategias de segmentación en LinkedIn.
- Estrategias de promoción en LinkedIn.
- Estrategias comerciales en LinkedIn.
- Hoja de ruta en LinkedIn.

Ponente

Pablo Jiménez

Experto en Marketing Digital y Comunicación Online. Fundador de otromarketing.es – pensamiento digital.

Empezó su carrera profesional en Blockbuster, donde permaneció casi dos años. Posteriormente ha trabajado en TNT Express, coordinando el área de Marketing y Comunicación y en Hydro Building Systems, en el área de Marketing, Comunicación y Planificación Comercial.

Participante habitual en diferentes Escuelas de Negocios y Universidades con seminarios, talleres y conferencias en España y Latinoamérica. Ha formado a más de 2.500 profesionales e impartido numerosas ponencias sobre marketing digital, marketing relacional, comunicación y marketing personal.

Otros datos relevantes

- **Fechas y duración**

- Días 23 y 25 de noviembre de 2021. De 9.30 a 13.30 horas. 8 horas

- **Precio**

- 210 euros.

Descuento de un 10% para las terceras y sucesivas inscripciones.

En caso de no cancelar la inscripción, o realizarla con menos de 48 horas de antelación al inicio de la formación, se deberá abonar el 100% del importe, salvo caso de fuerza mayor.

FUNDAE

Las inscripciones podrán bonificarse parcialmente en las cuotas de la Seguridad Social a través de la encomienda de gestión a Cámara de Gipuzkoa.

Información

943 000284

bikain@camaragipuzkoa.com