LinkedIn para empresas de Industria y Servicios Profesionales.

Aprenda a utilizar Linkedin para ejecutar una estrategia de segmentación de clientes.

Aprenda a integrar LinkedIn de forma eficaz en su proceso de ventas de bienes y servicios profesionales.

Descubra cuáles son los limites de LinkedIn y cómo complementar con otras tecnologías.

Descubra la Metodología SET=Segmenta-Encuentra-Transforma.

Dirigido a

- Personal del área comercial, marketing , consultoría, Business Development, Soporte a Ventas y KAM.

Objetivos

- Comprender el funcionamiento de Linkedin
- Integrar la estrategia de segmentacion con Linkedin.
- Integrar los procesos de venta y Linkedin.
- Adaptar su estrategia de ventas en función del contexto de mercado.
- Mejorar el proceso de prospección.
- Incrementar las relaciones con clientes utilizando técnicas contrastadas.
- Desarrollar una mejor relación con nuestro cliente.

Beneficios

- Hacer de Linkedin un recurso tecnológico cotidiano para tener éxito en las ventas.
- Fijar objetivos claros de creación de valor con Linkedin.
- Gestionar de forma eficaz las relaciones con clientes potenciales.
- Mejorar las relaciones profesionales del equipo de venta e incluso personales, en el día a día.

A destacar

- Empleo de la Metodología SET=Segmenta-Encuentra-Transforma.

Modalidad y Duración

- 3 días (18 horas).
- Presenciales In company o Aulas Propias.
- Soporte online incluido de 8 h a utilizar en los 6 meses posteriores a la finalización del curso.

1 Programa de Formación

SECCIÓN I

Social Selling y Linkedin en los mercados de bienes y servicios B2B.

- ¿Qué es el Social Selling y cuál es el papel de Linkedin en los entornos Business to Business (B2B)?
- La incorporación de Linkedin y otras plataformas de Social Selling en las actividad de ventas 2.0.
- ¿Quién usa y quién compra su producto o servicio? Si no tiene bien definido a su cliente ¿para qué utilizar Linkedin? Errores graves.
- Cómo utilizar de forma eficaz Linkedin en Industria de bienes y servicios
- "Gurus", Spam y etiqueta en Linkedin.
- Taller Práctico: Segmentación y Linkedin Sales Navigator.

2 Programa de Formación

SECCIÓN II

Linkedin. Estrategia

- Linkedin y segmentación de clientes.
- Linkedin y el proceso de ventas.
- Linkedin y el "pipeline" o "funnel" de ventas.
- Cómo investigar y atraer con Linkedin a los clientes ideales de acuerdo con los objetivos de segmentación.
- Proceso de transformación de su perfil de Linkedin y el de su empresa para atraer clientes.
- Estrategia de Inbound marketing y gestión de contenidos en el sector industrial.
- Proceso de conversión de prospects a clientes con el método SEG.
- Hoja de Ruta: Integración de la rutina y actividades de venta con Linkedin.

3 Programa de Formación

SECCIÓN III

Linkedin. Uso de la Plataforma y Tecnologías Add-on

- Linkedin. Aspectos esenciales sobre el uso y funcionamiento de la Plataforma.
- Herramientas de Linkedin para encontrar Leads y Prospects con LinkedIn.
- Mejores prácticas en el uso de LinkedIn.
- Publicar con LinkedIn.
- LinkedIn y "Sales Navigator". Funcionalidad Linkedin PointDrive.
- LinkedIn y CRM.
- LinkedIn y Dux-Soup.
- Linkedin y los sistemas de "Marketing Automation"

INFORMACIÓN

www.wintusales.com

Email

jlopez@wintusales.com

LinkedIn

linkedin.com/in/javierlmartin

Phone

+34 622 629 929

91 694 33 58