

BUSCA A TUS CLIENTES CON LINKEDIN**CÓDIGO**
02B12C07**AUTOR**
José A. Pérez Alías**DURACIÓN ESTIMADA**
20 h**NIVEL DE FORMACIÓN**
Medio**Dirigido a**

Profesionales autónomos, pymes y vendedores que busquen mejorar su visibilidad y atracción de clientes.

Descripción

Con este contenido de curso profesional, el alumnado aprenderá a crear su plan estratégico para LinkedIn, la red profesional más grande del mundo. Abarcando aspectos como crear un perfil de LinkedIn de alto impacto y una red profesional de contactos, así como llevar a cabo la búsqueda de talento profesional en LinkedIn.

COMPETENCIAS

1. Conocer los conceptos básicos del social selling y la red LinkedIn para poder comprender el potencial que tiene esta red para nuestros objetivos profesionales y desarrollar una estrategia acorde a los objetivos y plazos establecidos.
2. Como crear un perfil de LinkedIn de alto impacto para poner en valor el profesional que eres. Zona cabecera perfil.
3. Como crear un perfil de LinkedIn de alto impacto para poner en valor el profesional que eres. Zona alta perfil.
4. Como crear un perfil de LinkedIn de alto impacto para poner en valor el profesional que eres. Zona media.
5. Como crear un perfil de LinkedIn de alto impacto para convertir tu perfil en Estelar.
6. Como crear una red profesional de contactos en LinkedIn para ayudarnos a posicionarnos como expertos en una materia.
7. Aprender las técnicas adecuadas para cómo encontrar a tu cliente ideal, aquel que aprecia tu trabajo, y paga encantado por ello.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN (Objetivos)

1. Conocer la red LinkedIn y su importancia a nivel mundial.
2. Conocer que es el Social Selling y como se puede usar LinkedIn para ello.
3. Identificar y establecer unos objetivos profesionales claros y medibles.
4. En función de los objetivos profesionales, identificar a quien me debo dirigir.
5. Establecer las acciones necesarias con los plazos concretos para conseguir los objetivos establecidos.
6. Aprender los pasos básicos para crear una cuenta de LinkedIn.

BUSCA A TUS CLIENTES CON LINKEDIN

7. Saber escoger una foto adecuada y relacionada al perfil profesional.
8. Aprender los trucos de atracción y como usar la foto de fondo como imán.
9. Desarrollar una frase de alto impacto para nuestro público objeto.
10. Aprender técnicas de atracción para conseguir que sigan leyendo o derivar al cliente a donde tu elijas.
11. Conocer la forma de presentar servicios, productos, y que siempre estén visibles.
12. Saber como escribir tu experiencia profesional, para alinearla con tus objetivos estratégicos.
13. Saber seleccionar que formación debes añadir a tu perfil, para mejorar tus objetivos estratégicos.
14. Identificar tus logros profesionales, y saber dónde exponerlos para crear confianza.
15. Conocer que son las aptitudes profesionales según LinkedIn, como añadirlas, seleccionar y promocionar aquellas que te ayuden a alcanzar tus objetivos estratégicos.
16. Conocer que son las recomendaciones en LinkedIn, a quien es aconsejable solicitarlas y cómo hacerlo.
17. Conocer como configurar la visibilidad de tu perfil y quien puede acceder a él, y que puede ver.
18. Conocer que debes tener en tu perfil relleno, para que LinkedIn lo considere un perfil "estelar".
19. Conocer como buscar y añadir los contactos que te interesan.
20. Aprender a usar la opción de mensajes para tu estrategia.
21. Saber como participar en un grupo te ayudará a atraer más contactos.
22. Conocer la importancia de seguir a un influencers y como te puede ayudar a captar el interés para ampliar tu red de contactos.
23. Desarrollar una estrategia de social selling enfocada a aumentar tu cartera de clientes, enfocada al cliente que tú quieres.
24. Aprender a establecer una marca profesional, alineada con tu estrategia que te ayude a conseguir tus objetivos.
25. Aprender a establecer un plan metódico que te ayude a encontrar las personas adecuadas para cumplir tus objetivos estratégicos.
26. Aprender a usar la información que nos proporcionan los perfiles para facilitar la interacción con ellos.
27. Conocer como crear y mantener relaciones a través de esta red social, orientada a mejorar la confianza.

CONTENIDOS

Unidad 1. Plan Estratégico para LinkedIn

Unidad 2. Perfil de alto impacto: Zona cabecera Perfil

Unidad 3. Perfil de alto impacto: Zona alta perfil

Unidad 4. Perfil de alto impacto: Zona media perfil

Unidad 5. Perfil en Estelar

Unidad 6. Red profesional

Unidad 7. Encontrar al cliente ideal

