



EUROINNOVA FORMACION
INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL

Curso Práctico de LinkedIn para Ventas

Información gratis Curso Práctico de LinkedIn para Ventas

Titulación certificada por EUROINNOVA BUSINESS SCHOOL

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Curso Práctico de LinkedIn para Ventas

Curso Práctico de LinkedIn para Ventas

Duración: 50 horas

Precio: 49 € *

Modalidad: Online

* Materiales didácticos, titulación y gastos de envío incluidos.



Información gratis Curso Práctico de LinkedIn para Ventas



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Curso Práctico de LinkedIn para Ventas

Descripción

Este curso de LinkedIn para Ventas le ofrece una formación básica en la materia. Además con este curso conocerá las técnicas para realizar estrategias de venta en LinkedIn.

Euroinnova Business School

Euroinnova Business School, es una escuela de negocios avalada por 5 universidades y múltiples instituciones a nivel internacional. En el siguiente enlace puede ver los

cursos Homologados

Además Euroinnova cuenta con más de 10.000

cursos online

Puede matricularse hoy con un 10% de descuento, si se matricula online en el siguiente enlace:



Al formar parte de Euroinnova podrás disponer de los siguientes servicios totalmente gratis, además de pasar a formar parte de una escuela de negocios con un porcentaje de satisfacción de más del 95%, auditada por agencias externas, además de contar con el apoyo de las principales entidades formativas a nivel internacional.



Información gratis Curso Práctico de LinkedIn para Ventas



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Curso Práctico de LinkedIn para Ventas

A quién va dirigido

Este Curso de LinkedIn para Ventas está dirigido a todos aquellos profesionales del sector que deseen seguir formándose en la materia, así como a personas interesadas en dedicarse profesionalmente a este sector.

Objetivos

- Aprender a trabajar con LinkedIn.
- Utilizar esta red social para mejorar las ventas de una empresa.

Para que te prepara

Este curso de LinkedIn para Ventas le prepara para aprender a trabajar con LinkedIn y utilizar esta red social para mejorar las ventas de una empresa.

Salidas laborales

Redes sociales / Community manager / Marketing online.

Información gratis Curso Práctico de LinkedIn para Ventas



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Curso Práctico de LinkedIn para Ventas

Titulación

Doble Titulación Expedida por EUROINNOVA BUSINESS SCHOOL y Avalada por la Escuela Superior de Cualificaciones Profesionales

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de Euroinnova Formación vía correo postal, la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/master, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Euroinnova Formación, Instituto Europeo de Estudios Empresariales y Comisión Internacional para la Formación a Distancia de la UNESCO).

Información gratis Curso Práctico de LinkedIn para Ventas



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Curso Práctico de LinkedIn para Ventas



EUROINNOVA FORMACION

como centro de Formación acreditado para la impartición a nivel nacional de formación

EXPIDE EL PRESENTE TÍTULO PROPIO

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con D.N.I. XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre de la Acción Formativa

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación EUROINNOVA en la convocatoria de 2014
Y para que surtan los efectos pertinentes queda registrado con Número de Expediente XXXX/XXXX-XXXX-XXXX-XXXXXX

Con una calificación de SOBRESALIENTE

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en
Granada, a 23 de Abril de 2014

La dirección General

Ei/La interesado/a

Sello



INTERNACIONAL COMISION DE DISTANCE EDUCATION
Con Estatuto Consultivo Consejo Especial de Consejo Económico y Social de la UNESCO (plan. Resolución 60/8)

Forma de financiación

- Contrarrembolso.
- Transferencia.
- Tarjeta de crédito.
- PayPal

Otros: PayU, Sofort, Western Union, SafetyPay

Llama gratis al 900831200 e infórmate de los pagos a plazos sin intereses que hay disponibles

Metodología

La metodología a seguir es ir avanzando a lo largo del itinerario de aprendizaje online, que cuenta con una serie de temas y ejercicios. Para su evaluación, el alumno/a deberá completar todos los ejercicios propuestos en el curso. La titulación podrá obtenerse de la Plataforma una vez se haya comprobado que ha completado el itinerario de aprendizaje satisfactoriamente.

Información gratis Curso Práctico de LinkedIn para Ventas



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Curso Práctico de LinkedIn para Ventas

Materiales didácticos



- Maletín porta documentos
-
- Subcarpeta portafolios
- Dossier completo Oferta Formativa
- Carta de presentación
- Guía del alumno
- Bolígrafo

Información gratis Curso Práctico de LinkedIn para Ventas



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Curso Práctico de LinkedIn para Ventas

Profesorado y servicio de tutorías

Nuestro centro tiene su sede en el "Centro de Empresas Granada", un moderno complejo empresarial situado en uno de los centros de negocios con mayor proyección de Andalucía Oriental. Contamos con una extensa plantilla de profesores especializados en las distintas áreas formativas, con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas, así como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas y asesoramiento profesional.

Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- Por e-mail: El alumno podrá enviar sus dudas y consultas a cualquier hora y obtendrá respuesta en un plazo máximo de 48 horas.
- Por teléfono: Existe un horario para las tutorías telefónicas, dentro del cual el alumno podrá hablar directamente con su tutor.



Información gratis Curso Práctico de LinkedIn para Ventas



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Curso Práctico de LinkedIn para Ventas

Plazo de finalización

El alumno cuenta con un período máximo de para la finalización del curso, a contar desde la fecha de recepción de las materiales del mismo.

Si una vez cumplido el plazo no se han cumplido los objetivos mínimos exigidos (entrega de ejercicios y evaluaciones correspondientes), el alumno podrá solicitar una prórroga con causa justificada de 3 meses.

Bolsa de empleo

El alumno tendrá la posibilidad de incluir su currículum en nuestra bolsa de empleo y prácticas, participando así en los distintos procesos de selección y empleo gestionados por más de 2000 empresas y organismos públicos colaboradores, en todo el territorio nacional.

Agencia de colocación autorizada N° 9900000169

Club de alumnos

Servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y promociones en formación, viajes al extranjero para aprender idiomas...

Revista digital

El alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, etc.

Información gratis Curso Práctico de LinkedIn para Ventas



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

Programa formativo

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL CURSO LINKEDIN PARA VENTAS

1. Presentación y objetivos del curso LinkedIn para ventas
2. Cómo pueden ayudarnos las redes sociales en nuestras ventas
3. Qué es el consumo de medios y cómo aplicarlo a las ventas

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LINKEDIN, LA MAYOR RED SOCIAL, AL SERVICIO DE LAS VENTAS

1. Introducción a LinkedIn: todo lo que deseas saber
2. Cómo puede ayudarnos LinkedIn en la gestión comercial
3. Alternativas a los usos de LinkedIn en la gestión de ventas
4. Cómo usar la red de LinkedIn aprovechándola al máximo

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LINKEDIN Y LA ESTRATEGIA DE VENTAS. UN MARIDAJE PERFECTO

1. Utilizar LinkedIn en nuestra estrategia de ventas
2. Cómo buscar a los contactos o ser encontrados por ellos

UNIDAD DIDÁCTICA 4. TRABAJAR CON LAS CUENTAS PERSONALES DENTRO DE LINKEDIN

1. Tipos de cuentas que vamos a encontrar en LinkedIn
2. Crear una cuenta de usuario paso a paso en LinkedIn
3. Cómo configurar correctamente una cuenta en LinkedIn

UNIDAD DIDÁCTICA 5. VISIBILIDAD EN LINKEDIN: CÓMO DARLE VALOR Y AUMENTARLA

1. Crear un perfil de usuario vendedor en LinkedIn
2. Posicionamiento en LinkedIn: cómo nos ve la gente
3. Uso de las palabras clave para el perfil de vendedor
4. Cómo generar contenido y actualizar nuestro estado
5. Cómo colaborar y participar en los grupos de LinkedIn

UNIDAD DIDÁCTICA 6. CREACIÓN DE BASES DE DATOS Y DE CONTACTOS USANDO LINKEDIN

1. Por qué es necesario tener listas de contactos en LinkedIn
2. Vincular todos tus contactos comerciales con LinkedIn
3. Definir a quién necesitamos contactar dentro de LinkedIn
4. Buscar posibles clientes con cuentas gratuitas de LinkedIn
5. Cómo agregar contactos a las listas generadas en LinkedIn
6. Cómo ordenar los contactos que tenemos en nuestro listado

UNIDAD DIDÁCTICA 7. GENERACIÓN DE LEADS O CLIENTES POTENCIALES

1. Cómo comunicarnos con los clientes potenciales en LinkedIn
2. Cómo contactar con los potenciales clientes con LinkedIn

UNIDAD DIDÁCTICA 8. HERRAMIENTAS ESPECÍFICAS DE LINKEDIN PARA VENTAS

1. Sales Navigator: instrumento de automatización de búsqueda
2. Integración de Sales Navigator con herramientas de gestión

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Curso Práctico de LinkedIn para Ventas

UNIDAD DIDÁCTICA 9. OPCIONES DE PUBLICIDAD EN LINKEDIN: CÓMO APROVECHARLAS

- 1.Publicidad en LinkedIn para generar mayor número de ventas
- 2.Las opciones de segmentación de LinkedIn: cómo usarlas

UNIDAD DIDÁCTICA 10. RESUMEN FINAL DEL CURSO LINKEDIN PARA VENTAS

- 1.Reconsideraciones finales del curso LinkedIn para ventas

PROGRAMA DE BECAS PARA MASTER

Euroinnova cuenta con un programa **becas de master** para ayudarte a decidir tu futuro, puedes entrar y solicitarla, Euroinnova cuenta con más de **master online** que puedes consultar y solicitar tu beca.

Haz clic para conocer nuestro catálogo de **cursos online**

Terminos relacionados:

Comunicación, LinkedIn, Marketing, Ventas

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Curso Práctico de LinkedIn para Ventas



EUROINNOVA BUSINESS SCHOOL

FICHA DE MATRICULACIÓN

Para efectuar su matrícula sólo tiene que hacernos llegar esta ficha con sus datos personales vía email a formacion@euroinnova.com.

POSTGRADO EN QUE DESEA MATRICULARSE: :

.....

Nombre:

Apellidos:.....

DNI/ID/Pasaporte:.....

Domicilio envío:

..... CP:.....

Localidad:.....

Provincia:..... País:.....

Teléfono:..... E-mail:.....

Horario de entrega (Mañana o tarde).....

Forma de pago

Observaciones:.....

Una vez recibidos los datos personales, uno de nuestros asesores pedagógicos contactará con usted para concretar la matrícula y confirmarle cuando va a recibir todos los materiales en su domicilio.



EUROINNOVA BUSINESS SCHOOL

DESDE ESPAÑA LLAMA GRATIS A:
900 831 200

DESDE FUERA DE ESPAÑA:
+ 34 958 05 02 00

EUROINNOVA FORMACIÓN
POLÍGONO INDUSTRIAL LA ERMITA.
EDIF. CENTRO DE EMPRESAS GRANADA. OFICINA 1º D • 18230 ATARFE - GRANADA
Teléfono: 958 050 200

Información gratis Curso Práctico de LinkedIn para Ventas



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200