

- Taller Formativo Online Proyecto Competic - **Claves para conseguir clientes con LinkedIn**

Taller Online, 9, 11 de noviembre, 14 y 16 de diciembre de 2020

Debemos aprender a cambiar la forma en que los profesionales gestionan su presencia en LinkedIn, disponiendo de un perfil profesional que ayude a las empresas al desarrollo de su negocio, construyendo redes de contacto ultra-segmentadas compuestas por los potenciales clientes presentes en LinkedIn y utilizando embudos de conversión que conviertan el contacto en cliente, incrementando la exposición, visibilidad y, sobre todo, la relevancia ante los clientes potenciales en LinkedIn.

PROGRAMA

El Perfil LinkedIn o Cómo crear un buen perfil en LinkedIn cuando lo que buscas son clientes

- Asociar el perfil de usuario con palabras clave relacionadas con el negocio para que los haga aparecer en los primeros lugares en los resultados de búsqueda,
- La foto de fondo para comunicar de forma visual
- El titular profesional y la propuesta de valor
- La sección "Acerca de" en proyectos de generación de leads
- El "Cargo actual" en la sección "Experiencia"
- Los contenidos audiovisuales en perfiles de usuario



A) LinkedIn para generar leads y clientes

- Introduciendo cientos de potenciales clientes/prescriptores en la red de contactos, mes tras mes, de forma consistente y, sobre todo, automatizada
 - o Los niveles de relación en LinkedIn
 - o La red como tu zona de prospección
 - o Cómo LinkedIn limita tu capacidad de prospección
 - o La página de búsqueda avanzada y sus comandos en cuentas free y Premium
 - o El buscador en las cuentas de venta
 - o Tecnología de automatización de procesos en LinkedIn
 - o Buscar en LinkedIn a través de Google: pros y contras
 - o Prácticas con los asistentes al taller
- LinkedIn como canal de adquisición de correos electrónicos
 - o Extraer el email de tus contactos directos en LinkedIn
 - o Extraer emails de contactos de 2º y 3er nivel
 - Tecnologías para LinkedIn
 - Tecnologías para Google

o Embudos de venta automatizados: convertir contactos en clientes

- Tecnología que utilizamos
- Cómo crear la lista de suscriptores
- Contenidos: establecer autoridad y generar confianza en el corto plazo
- Copys

B) LinkedIn para generar marca

• Cómo mejorar tu posicionamiento profesional ante tus audiencias en LinkedIn

- o Red e interconectividad
- o Tu red de contactos como tu audiencia actual y potencial
- o El proceso “compartición-difusión-exposición”
- o Alcance e Interacción en LinkedIn
- o Las diferentes audiencias en LinkedIn
- o Dónde y cómo compartir contenidos en LinkedIn: prácticas con los asistentes
- o Formatos que funcionan:

- Charlar con tu audiencia
- Aportar utilidad a tu comunidad
- Identificar leads y generar BBDD de emails

o Tecnología que refleja el histórico de interacción de tus audiencias para conocer aquellos profesionales y/o directivos que están más cerca de tu marca

o Cómo utilizar los hashtags en LinkedIn

o Tecnología que garantiza un mínimo de interacción para maximizar la difusión de los contenidos



Destinatari@s: Empresas, profesionales, trabajadores de empresas y emprendedores de los municipios rurales de la provincia de Zamora que deseen convertir LinkedIn en un canal para generar leads y nuevos clientes.

Ponente: Pedro de Vicente. Consultor, formador y autor del Blog www.exprimiendoLinkedIn.com, referencia nacional en el uso de la herramienta.

Fechas: 9, 11 de noviembre, 14 y 16 de diciembre de 2020.

Lugar: Taller online (a través de la plataforma Zoom).

Horario: De 12:00 a 14:00 horas. **Duración total:** 8 horas (2 horas / día).

Taller Gratuito (Previa Inscripción). Plazas limitadas.

Inscripciones: Complimentar el formulario de inscripción en el siguiente [enlace](#)

Información: Cámara de Comercio de Zamora. www.camarazamora.com
cexterior@camarazamora.com Tel: 980 530 050