

“LINKEDIN SOCIAL SELLING PARA SECTORES B2B”

CURSO INTENSIVO DE FORMACIÓN (CIF)

Inscripciones: admisiones@ede.madrid

Dirección: C. de Javier Ferrero, 10,
Chamartín, 28002 Madrid (COIIM)

www.ede.madrid

FORMACIÓN
BONIFICABLE A
TRAVÉS DE

FUNDAE



— EDE Madrid

Escuela de
Emprendimiento
y Desarrollo Empresarial



“LINKEDIN SOCIAL SELLING PARA SECTORES B2B”

El Social Selling se ha convertido en una herramienta esencial para optimizar la estrategia comercial en el sector industrial B2B. Este curso está diseñado para ayudarte a comprender las particularidades del Social Selling en este ámbito, sus diferencias respecto a otros sectores y cómo puede convertirse en un motor clave para generar oportunidades de negocio.

Aprenderás a posicionarte como un referente en tu sector, construir relaciones sólidas y adaptar tu enfoque a las exigencias del comprador moderno. Todo ello, aprovechándote de LinkedIn, la mejor Red Social en entornos B2B.

Profesor:

Luis Hernando Berasaluce

Director Comercial



Formato:
Online



Fechas:
26 y 30 de mayo (18:30 – 21:30)



Duración:
6 horas



Precio:
300€ + IVA



Objetivos del curso

- Entender las **características y beneficios del Social Selling** en sectores B2B.
- Aplicar las mejores prácticas para **construir un perfil comercial eficaz en LinkedIn**.
- Aprender a **atraer clientes potenciales**, generar confianza y establecer relaciones.
- Evitar **malas prácticas y maximizar el impacto del Social Selling** mediante estrategias efectivas.
- Implementar un **enfoque híbrido de venta**, combinando herramientas digitales y tradicionales.



Contenido del curso

- **Introducción al Social Selling:**
 - Características del Social Selling en sectores B2B.
 - Diferencias con otros sectores.
 - Identificación de decisores clave en el sector industrial.
 - Beneficios de cualificar a profesionales como embajadores de marca.
- **Social Selling Eficaz:**
 - Cómo definir tu propuesta de valor.
 - Identificación y segmentación de tu público objetivo.
 - Técnicas para atraer la atención de clientes potenciales.
 - Generación de confianza y credibilidad profesional.
 - Posicionamiento como experto en tu sector.

- **Errores a Evitar:**
 - Prácticas comunes que afectan negativamente al Social Selling (SPAM, mensajes impacientes, falta de interacción, entre otros).
- **Beneficios y Justificación del Social Selling:**
 - Desarrollo de equipos embajadores con marca personal profesional.
 - Adaptación a los nuevos hábitos de compra.
 - Identificación y aprovechamiento de oportunidades frente a competidores.
- **Optimización del Perfil en LinkedIn:**
 - **Creación de un perfil comercial TOP:**
 - Configuración de URL personalizada.
 - Fotografía, video y elementos multimedia profesionales.
 - Uso estratégico de palabras clave (SEO).
 - Desarrollo de extractos y llamados a la acción (CTA).
 - Presentación de experiencia, aptitudes y logros.
 - **Mejores prácticas para publicaciones:**
 - Cómo crear y compartir contenido relevante.
 - Optimización de interacciones y horarios de publicación.
 - **Evaluación del Social Selling Index (SSI) y los cuatro pilares.**
- **Búsqueda de Buyer Persona y Networking:**
 - Personalización de mensajes de contacto.
 - Estrategias para identificar y conectar con la audiencia ideal.
- **Herramientas Avanzadas:**
 - Uso y ventajas de LinkedIn Premium y Sales Navigator.
- **Revisión Final:**
 - Análisis individual y personalizado del perfil de LinkedIn de cada participante.



¿A quién va dirigido?

- **Profesionales de sectores B2B** interesados en optimizar sus estrategias de venta digital.
- **Equipos comerciales y de marketing** que deseen potenciar su presencia en LinkedIn.
- **Empresarios, gerentes y líderes** que busquen posicionarse como referentes en su industria.
- **Cualquier persona interesada en implementar técnicas efectivas de Social Selling** y construir su marca personal digital.

¡Inscríbete ahora y comienza a transformar tu perfil en LinkedIn para destacar en el sector industrial!