

Digital Selling en LinkedIn: estrategias para la captación y fidelización de clientes



La forma de comprar ha cambiado. Incluso en entornos B2B la digitalización y la relación cliente - vendedor ha cambiado. Hoy en día los consumidores son más dependientes del contenido digital, por lo que es fundamental para las empresas aprender a utilizar de forma eficaz las tecnologías digitales para mejorar su capacidad de venta. Asimismo, resulta imprescindible utilizar diferentes estrategias para captar clientes, siendo fundamental el uso de redes sociales como LinkedIn para establecer contactos, interactuar directamente con los clientes potenciales y generar relaciones a más largo plazo. Las redes sociales posibilitan que una Pyme se encuentre al mismo nivel que grandes multinacionales a nivel digital, solamente se necesita entenderlas y pensarlas como una herramienta más del negocio.

El Digital Selling o la Venta Digital es la unión de todos los recursos digitales, tecnológicos y humanos que una empresa u organización tiene, integrados en una única estrategia, con la finalidad de mejorar los resultados de venta.

Si quieres **sacar partido a las redes sociales y conocer herramientas que te permitan investigar a tus clientes y competidores, conectar con tus clientes** y otros potenciales clientes, **comunicarte** con ellos, **generar credibilidad y crear relaciones** que en definitiva **se conviertan en VENTAS**, este es tu curso.



19 de octubre
de 2023



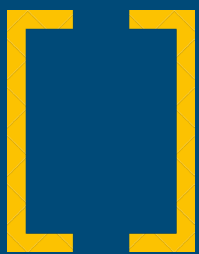
De 09:00 a 14:30 y
de 15:30 a 18:00 h



8 horas



295 €



PROGRAMA

CONOCER CÓMO ACTÚA EL CLIENTE DIGITAL

- El modus operandi del cliente digital
- Las nuevas plataformas que utiliza

LA IMPORTANCIA DE TENER UN BUEN PERFIL EN LINKEDIN

- Análisis de la situación actual de los participantes
- Mejora de posicionamiento
- Utilización de palabras clave
- Indexación a Google

CONTACTOS

- La importancia de saber contactar
- Búsqueda de nuevos clientes
- Estrategia de seguimiento de leads y clientes

BÚSQUEDA DE CLIENTES

- Cómo buscar nuevos clientes
- Cómo hacer seguimiento
- Herramientas de prospección
- Creación de nuevas bases de datos y prospectos

LA IMPORTANCIA DE OFRECER CONTENIDO DE VALOR

- Qué publicar en redes sociales para aportar valor a clientes y prospectos

CÓMO MEDIR EL RESULTADO DE NUESTRAS ACCIONES

- Herramientas de medición de acciones en social media

QUÉ HACER Y NO HACER EN SOCIAL MEDIA

- Puntos clave para crear una política de redes sociales



OBJETIVOS

- Conocer cómo actúa el nuevo cliente digital.
- Mejorar el posicionamiento de la marca en LinkedIn.
- Aprender a utilizar palabras clave y a indexar en Google.
- Aprender a contactar y buscar nuevos clientes.
- Aprender a ofrecer contenido de valor en redes sociales.
- Aprender a medir el resultado de las acciones.

METODOLOGÍA

Basada en un método de trabajo asistido, interactivo y eminentemente práctico, combinará las exposiciones teóricas con ejemplos y casos prácticos reales, para ilustrar los conceptos y estrategias, asegurando un aprendizaje efectivo.

Previo al inicio del curso se realizará un test en ventas para evaluar el nivel de los participantes e identificar áreas de mejora.

DIRIGIDO A

- Profesionales de ventas que deseen mejorar sus habilidades en el mundo del Digital Selling.
- Empresarios que busquen aumentar sus ventas y mejorar su posicionamiento en LinkedIn.

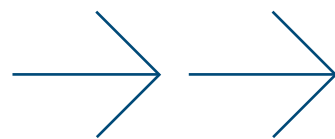
DESCUENTOS

- Socios FEUGA (Fundadores y de número): 25%
 - Socios adheridos y empresas del CEDE FEUGA: 20%
 - Clientes FEUGA de becas y de formación que hayan realizado 5 cursos o más en los últimos 3 años: 15%
 - Becarios FEUGA: 15%
 - Inscripción anticipada (hasta 15 días antes de la fecha de inicio): 10%
 - Volumen de inscripciones: 15% segunda inscripción y sucesivas para el mismo curso de la misma empresa.
- Formación susceptible de bonificar.** Cuando se confirme el curso, te enviaremos todos los datos que necesitas para realizar la gestión de la bonificación.



DOCENTE

ÁLEX LÓPEZ LÓPEZ



Es un experto en redes sociales y selección de personal con una amplia experiencia en el ámbito empresarial, trabajando con empresas destacadas como Boehringer Ingelheim, Sanitas, Gas Natural, Banco Mediolanum, Sanofi, EY, Eurofirms, KPMG, Farmacias Ecoceutics, Affinity Petcare, Carrefour, Cajamar, Grupo DIA, Banco Sabadell, Asics, SAP, Sanofi, Ilunion, Banca March, Wolters Kluwer, Sonae Portugal, Ferrovial, Inditex, Sanitas y Laboratorios Ferrer. Además, es el mayor experto en Social Selling de habla hispana y Top 10 Mundial de influencers de esta disciplina.