

# ENCUENTRA CLIENTES NACIONALES E INTERNACIONALES CON **Linked in**



**26 Y 27 DE NOVIEMBRE DE  
10:30 H A 13:30 H**

Nos encontramos en una etapa en la que las soluciones de comunicación digital han cobrado una importancia máxima. Entre ellas destaca LinkedIn, que se ha convertido en una herramienta imprescindible para entablar y mantener relaciones con clientes actuales y potenciales tanto a nivel nacional como internacional. Por eso, este curso tiene como objetivo dotar a l@s alumn@s de los conocimientos necesarios para explotar LinkedIn de una forma eficiente y profesional que ayude a lograr los objetivos empresariales.

# OBJETIVOS

- Identificar la importancia de LinkedIn para conseguir clientes nacionales e internacionales.
- Definir nuestros objetivos en LinkedIn.
- Construir un perfil de LinkedIn alineado con nuestros objetivos comerciales.
- Crear y mantener una comunidad profesional.
- Utilizar LinkedIn para obtener contactos comerciales que se cierren en ventas.

# CONTENIDOS

## 1. Creación del perfil

Mis objetivos en LinkedIn  
¿Para qué sirve LinkedIn?  
Crear el perfil  
El perfil en otros idiomas  
El perfil de empresa

## 2. Crear una comunidad

Conseguir contactos  
Contactos de segundo grado  
Cuidado con los contactos falsos  
LinkedIn Básico frente a LinkedIn Premium

## 3. Unirse a comunidades

Seleccionar foros de interés  
Unirse a foros

## 4. Participar en mis comunidades

Publicaciones  
Artículos  
Vídeos

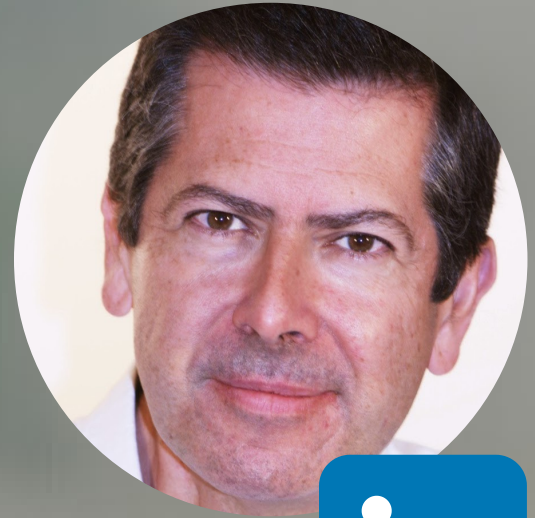
## 5. Buscar clientes potenciales

Filtrado por empresa  
Filtrado geográfico  
Filtrado por área  
Filtrado por palabras clave  
Solicitud de contacto  
El primer mensaje

## 6. La herramienta Sales Navigator

## 7. Publicidad en LinkedIn

Contenido patrocinado  
Anuncios de texto  
Display  
Ads



Carlos Enrile D'Outreligne.  
Profesional con 20 años de experiencia en Internet como herramienta de comunicación de la empresa.

# PRÁCTICAS

Los asistentes:

- Crearán y mejorarán su perfil de LinkedIn
- Crearán la versión en inglés de su perfil de LinkedIn
- Ampliarán su red de contactos empresariales
- Participarán en el foro general y en grupos de interés profesional
- Colaborarán a los foros con publicaciones y artículos
- Filtrarán resultados para localizar y contactar con potenciales clientes

## INSCRIPCIONES

El curso tendrá una duración de 6 horas se impartirá en horario de 10:30 h a 13:30 h los días 26 Y 27 de noviembre de 2020 de forma online a través de plataforma **Zoom**.

### **-Coste:**

Empresa asociada AECIM: 100 € + 21% IVA (incluye gestión de la bonificación).

Empresa no asociada AECIM: 120 € + 21% IVA (incluye gestión de la bonificación).

\*Curso bonificable a través de los créditos de formación empresariales (78 € de bonificación)

\*\*Plazo máximo gestión de la bonificación: 20 de noviembre.

**La inscripción quedará confirmada al ingreso del coste del curso en la ES22 2038 1007 0160 0110 5006 a nombre de Servicios de Información del Metal SLU., indicando como concepto “curso LinkedIn - AECIM”**

**\*Plazas limitadas**



**CONTACTO PARA FORMALIZAR LA  
INSCRIPCIÓN: JORGE SIMÓN**



**IRC1@AECIM.ORG 915610330**



*Gracias a los conocimientos adquiridos en este curso en un plazo de 4 meses logré mi primer cliente a través de LinkedIn. Además me ha permitido mejorar mis relaciones con clientes actuales y potenciales".*



CURSO TÉCNICO ONLINE (2ª EDICIÓN)

**ENCUENTRA CLIENTES NACIONALES E INTERNACIONALES CON  
LINKEDIN**