

WORKSHOP (TALLER) Versión 2.0 (2001):

Hacer negocios con LinkedIn. Vender B2B más y mejor

Lugar: On Line vía Zoom

Fecha:

Clase 1: Jueves 13 de mayo: 19:00 h a 22:00 h (con pausa intermedio) y 1 semana después

Clase 2: Jueves 20 de mayo: 19:00 h a 22:00 h (con pausa intermedia) y 1 semana después,

Clase 3: Jueves 27 de mayo: 19:00 h a 22:00 h. (con pausa intermedia)

Precio: 200.000 \$ (por participante)

Información e Inscripción: +562 2 2258058 o en info@arieljobcenter.cl

(Cupos limitados, 10 participantes por taller, y con prioridad por orden de llegada de la inscripción)

Expositor: Iván Calvo. (Ingeniero y Sociólogo. Uno de los 10 Social Selling Experts oficialmente certificado por LinkedIn en Latinoamérica).

Consulta su perfil en: <https://www.linkedin.com/in/ivancalvoprieto/>

Requisitos previos para inscribirse:

- 1. Tener un perfil creado en LinkedIn relleno en su mayor parte.**
- 2. Tener más de 100 contactos.**
- 3. Tiene actividad en esta red. Comparte contenidos de terceros y/o crea contenidos propios. (post o artículos)**
- 4. Tener descargada y usar la App en el teléfono móvil.**

Contenido del taller:

Mejora tu perfil personal en LinkedIn, amplía tu red de contactos, trabaja tus contenidos e interacción y mide tus resultados enfocados a prospectar mejor en tu mercado.

Entiende para que sirven las páginas de empresa y breve introducción a la super herramienta de LinkedIn para ventas; Sales Navigator.

- 1- Como crear un perfil 100 % profesional, efectivo y orientado a tus objetivos profesionales.**
 - Diseño profesional del perfil.

- Optimizar los 12 parámetros principales de tu perfil.
- Mejorar tu perfil profesional de arriba a abajo.
- Hacer seguimiento de personas, empresas, grupos y universidades.

2- Como ampliar tu red de contactos.

- Explicar el gran secreto de LinkedIn: La profundidad de red.
- Diseñar estrategias para ampliar tu red profesional.
- Búsqueda de los contactos adecuados a través de segmentación con filtros.
- Ampliar tu red de modo sostenido y constante.
- Realizar invitaciones a conectar desde nuestro e.mail. (Importar contactos).
- Exportar contactos a una hoja Excel.
- Ordenar los contactos exportados a una hoja Excel y gestionarlos adecuadamente por intereses.
- Seguimiento de tus contactos.

3- Alinea tus contenidos con tu estrategia personal.

- La importancia de los contenidos en LinkedIn. La interacción es clave.
- Compartir contenidos de terceros en LinkedIn y ganar actividad.
- Crear contenidos en LinkedIn y viralizarlos.
- Como puntúa LinkedIn tus contenidos.
- Ganar visibilidad con nuestra actividad.
- Como influye la actividad en LinkedIn en posicionamiento en Google.
- Diseñar una estrategia de contenidos personales con propósito comercial. Marketing personalizado.
- Los LEADS se generan en la interacción de contenidos (propios y de terceros).

4- Las páginas de empresa. Claves para contactar más y mejor con clientes y proveedores. Introducción a Sales Navigator.

- Elaborar un buen plan comercial prospectando con LinkedIn.
- Encuentra a tus clientes y haz que te sigan... y te compren.
- Como tener una buena página de empresa. Contenidos y recurrencia.
- Medición de impactos de contenidos.
- Introducción a LinkedIn Sales Solutions. Qué es Sales Navigator.
- El Social Sales Index.
- Cómo usar el potencial de Sales Navigator para gestionar cuentas de clientes y su integración con CRMs y seguimientos de cuentas.

Estructura del taller.

1. **Diagnóstico personalizado previo al taller, para conocer bien el punto de partida y todos los aspectos a reforzar de cada participante.**
2. **Clase 1. (3h)**
 - a. **Introducción de los participantes y objetivos a lograr.**
 - b. **Presentación de Iván Calvo: “Uso estratégico de LinkedIn y el método “in” parte 1 de 2”**
 - i. ¿Para qué sirve LinkedIn?
 - ii. El método “in”
 - iii. Un perfil 100% profesional.
 - iv. Red de contactos, Cantidad y Calidad. Networking estratégico.
 - c. **Puesta en común de los diagnósticos de los participantes para mejorar en grupo.**
 - d. **Resolución de dudas y preguntas.**
 - e. **Entrega de varios instructivos on line, de trabajo, para mejorar post-taller.**
 - i. **Instructivo 1.** Como solicitar tu archivo de datos y gestionarlo mes a mes.
 - ii. **Instructivo 2.** Crear tu plan de expansión de contactos dirigidos.
 - iii. **Instructivo 3.** Networking estratégico y regla 5-50-100.

3. Clase 2. (3h)

- a. **Introducción y puesta en común de avances del día anterior.**
- b. **Presentación de Iván Calvo: El método “in” parte 2 de 2.**
 - i. Contenidos e interacción. La importancia de los conocimientos y la comunicación.
 - ii. Medir indicadores para conseguir resultados. Generación de LEADS y Tasa de conversión de prospectos a clientes.
 - iii. Conseguir clientes con LinkedIn.
- c. **Ejemplos personales de “éxito” en LinkedIn y ejemplos de “no éxito”. Entrega de claves sobre lo que hay que hacer para tener éxito.**
- d. **Resolución de dudas y preguntas.**
- e. **Entrega de varios instructivos on-line, de trabajo, para mejorar post-taller.**
 - i. **Instructivo 1.** Hacer y participar en un post.
 - ii. **Instructivo 2.** Leer y comentar artículo en LinkedIn
 - iii. **Instructivo 3.** Consultar tu Social Sales Index (SSI) de LinkedIn Sales Navigator.
 - iv. **Instructivo 4.** Crear y alimentar -seguimiento- de tu tabla de control de LEADS.
 - v. **Instructivo 5.** Consulta en línea de tú DSI, “Digital Selling Index” y obtención de más herramientas y documentación on-line para mejorar tu estrategia de Digital Selling.

4. Clase 3. (3h)

- a. **Introducción y puesta en común de avances del día anterior.**
- b. **Presentación de Iván Calvo: Páginas de empresa en LinkedIn y Sales Navigator.**

- i. Las páginas de empresa, un instrumento 4.0 de comunicación.
 - ii. Interacción y conexión a través de las páginas de empresa.
 - iii. Introducción a Sales Navigator. La superherramienta comercial de LinkedIn.
 - iv. Otras extensiones y usos de LinkedIn. (Business, Recruiter, Profinder, Salary, Publicidad, InLearning)
- c. Ejemplos de empresas, personas referentes en LinkedIn e influencers.**
- d. Resolución de dudas y preguntas.**
- e. Consultas sobre los instructivos entregados en las sesiones anteriores para ver los avances de los participantes en sus estrategias personales.**

5. Monitoreo posterior al taller

Evaluación personalizada (a criterio del profesor) pasado **al menos** un mes posterior al taller, para medir evoluciones de cada persona en su estrategia bajo el método “in”.