

EFN  
Conocimiento  
que  
Impulsa



**Escuela Francesa de Negocios**

[www.efn.edu.uy](http://www.efn.edu.uy)

# LinkedIn para Marca Personal y Ventas

*Escuela Francesa de Negocios*

*Tel. 2903 2827*

*WhatsApp. 092 46 18 12*

*[info@efn.edu.uy](mailto:info@efn.edu.uy)*

*[www.efn.edu.uy](http://www.efn.edu.uy)*

## LinkedIn Marca Personal y Ventas



### ¿Qué aprenderás en este curso?

Aprenderás a utilizar la plataforma LinkedIn y sus distintas funciones para desarrollar en forma alineada tu marca personal (personal branding), búsqueda de potenciales clientes, generación de contenido de valor y ventas.

### ¿Qué habilidades incorporarás?

Aprenderás a vincularte profesionalmente en el mundo digital, al igual que si lo estuvieras haciendo en persona.



### Modo de dictado:



Online, tiempo real, ¡en vivo!

En la Escuela Francesa de Negocios utilizamos 100% tecnologías educativas de la mano de Microsoft 365. Esta metodología te permitirá realizar el curso desde la comodidad de tu hogar, y desde cualquier dispositivo PC, Mac, Linux, Tablets, celulares iOS y Android.

### Dirigido a:



- Profesionales que quieran desarrollar su marca personal y captar clientes a través de LinkedIn.
- Vendedores que deseen prospectar a través de LinkedIn e incrementar sus ventas.
- Responsables de negocios B2B.

## CONTENIDO



### 1. LinkedIn y gestión de contenidos.

- a. Contexto LinkedIn en el mundo vs Uruguay.
- b. Metas y objetivos del perfil.
- c. Configuración de la cuenta.
  - i. Cómo llegar a nivel estelar para obtener mayor visibilidad.
- d. Tipos de contenidos:
  - i. Fotográfico.
  - ii. Vídeo.
  - iii. Documentos.
  - iv. Encuestas.
- e. Estrategia de contenido.
- f. Herramientas para crear contenido en LinkedIn.
  - i. Aplicaciones de diseño.
  - ii. Gestores de contenido.



## **2. Perfil de LinkedIn para Ventas.**

- a. Distintos usos de LinkedIn en ventas.
- b. Cómo buscar los contactos o ser encontrados por ellos.
- c. Los distintos tipos de cuentas y servicios.
- d. Crear y optimizar un perfil de vendedor.
- e. Buscador y palabras clave para la venta.
- f. Participación de grupos de LinkedIn.
- g. Generación de contactos en función de los objetivos.
- h. Vincular contactos comerciales en la cuenta.
- i. Cómo añadir contactos.
- j.Cuál es la comunicación con clientes potenciales.
- k. Cómo generar contactos con clientes potenciales.

## **3. Desarrollo del Personal Branding.**

- a. Qué es la marca personal.
- b. Modelos de marca personal.
- c. Propósito de la marca.
- d. Pasos para crear una marca personal.
- e. Tips para desarrollar tu marca personal.
- f. Visibilidad.
- g. Ejemplos exitosos de desarrollo de Marca Personal en LinkedIn.
- h. Pilares del brandig Personal.
- i. El desarrollo de una marca personal en Redes Sociales.

## **4. Sales Navigator, perfil empresa, estadísticas y Ads.**

- a. Sales Navigator.
  - i. Gestión de prospectos.
  - ii. Listas personalizadas.
  - iii. Búsquedas avanzadas.



- iv. Buscar posibles Clientes.
- v. Beneficios de Sales Navigator.
- vi. Obtención de información relevante sobre los prospectos.
- vii. Depuración de resultados optimizando el motor de búsqueda.
- viii. TeamLinks e InMails.
- ix. Estructura de un mail efectivo.
- b. Página de empresa.
  - i. Creación del perfil de empresa.
  - ii. Plan de contenido.
  - iii. Administración de la página.
- c. Estadísticas.
  - i. Cómo leer las estadísticas de la página.
- d. LinkedIn Ads.
  - i. Cómo publicitar en LinkedIn.

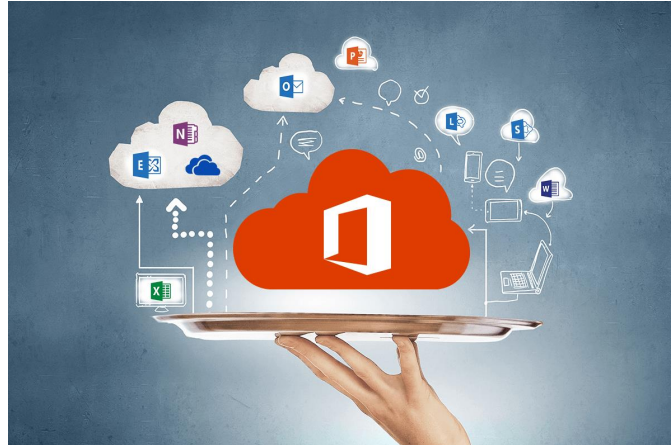
Docente:

Flavia Lambiase

- Fundadora y Social Media Manager en ATAI Marketing Digital.
- Consultora en marketing digital.
- Analista en marketing digital y social media avanzado recibida en la UDE, especialista en marketing de contenidos & INBOUND Marketing, certificada en herramientas Google ( Youtube, My Business, comercio electrónico y transformación digital para el empleo).
- Formada como profesional de RRHH y RRL, se desempeñó durante 10 años en el ámbito empresarial, dentro del sector de talento humano, ocupando cargos en gestión y administración del talento, payroll, capacitación y desarrollo.



Soporte que te brindamos:



Con tu ID de la EFN, te brindamos acceso a:

- SharePoint.
- OneDrive.
- Teams.
- Correo electrónico de nivel empresarial
- Y demás aplicaciones Microsoft para que puedas practicar todas las interacciones.



# Escuela Francesa de Negocios

[www.efn.edu.uy](http://www.efn.edu.uy)

*Escuela Francesa de Negocios*

*Tel. 2903 2827*

*WhatsApp. 092 461812*

*[Info@efn.edu.uy](mailto:Info@efn.edu.uy)*

*[www.efn.edu.uy](http://www.efn.edu.uy)*