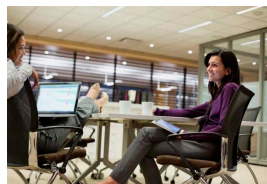




Herramientas 2.0 para la venta y el networking



 Duración: 6.00 horas

Descripción

En este curso ayudará a los participantes a descubrir la verdadera importancia del networking y cómo éste puede ayudar a la creación de vínculos y alianzas con actores importantes para la generación de negocio y la potenciación de la marca personal.

Objetivos

Este curso permitirá que los alumnos sean capaces de:

- Conocer el concepto de NETWORKING, examinando la necesidad de las PYMES de adaptarse al cambio constante y continuo.
- Desarrollar la planificación estratégica, administrativa y operacional, para un nuevo negocio o la mejora de uno existente, considerando las tecnologías emergentes relacionadas con el NETWORKING.
- Adquirir las habilidades y capacidades necesarias para desarrollar una red de contactos efectiva y útil a través de las redes sociales profesionales.
- Definir que redes sociales utilizar según la necesidad del proyecto.

- Identificar las distintas actividades que se desarrollan a través de las redes sociales profesionales y el impacto que la presencia en Internet de la empresa pueda desencadenar.
- Conocer las normativas legales que regulan y afectan la presencia en algunas de las redes sociales.
- Manipular la gestión de las redes sociales en las PYMES, contando con los procesos del NETWORKING.

Contenidos

MÓDULO WEB 2.0

UNIDAD QUÉ ES LA EMPRESA 2.0

- La Empresa Web 2.0 y la mejora de la eficiencia organizativa: ejemplos

UNIDAD CONSUMIDOR 2.0

- Características del Consumidor 2.0: ejemplos

MÓDULO REDES SOCIALES DESTACADAS

UNIDAD LINKEDIN

- LinkedIn: usos empresariales
- Primeros pasos con LinkedIn: Tu identidad Profesional
- Personaliza tu perfil público

- Trayectoria académica y profesional
- Completando Información avanzada del perfil
- Opciones de LinkedIn como Red Social
- Interactuando con las empresas
- Cómo utilizar LinkedIn para hacer ventas
- Construye tu red de contactos
- Detecta a tus contactos clave
- Establece un primer contacto
- Haz una presentación general
- Estrecha el contacto y profundiza el vínculo
- Presenta una propuesta concreta y cierra la venta

UNIDAD FACEBOOK. APLICACIONES EN LAS ORGANIZACIONES

- Primeros pasos con Facebook
- El registro en Facebook
- Cómo crear una página de Empresa en Facebook
- Configurando Nuestra Página
- Nuestra Personalidad en Facebook
- Facebook: usos empresariales
- Aumentar el número de seguidores o fans en Facebook

- Claves para Conseguir Fans
- Aumentar la participación de nuestros seguidores
- Ejemplos de captación de Fans en Facebook

UNIDAD TWITTER

- Twitter Search
- Primeros Pasos en Twitter
- Abrir una cuenta
- Personalizar el Perfil
- Empezar a utilizar Twitter
- Comunicar a través de Twitter
- Microblogging: usos empresariales
- Recetas para intentar conseguir más influencia en Twi...
- Cómo lograr que los twitteros reenvíen nuestros tweets
- Hashtags
- Automatizar las publicaciones
- Interactuar en Twitter y en Facebook
- Formas de exprimir al máximo Twitter

UNIDAD YOUTUBE: USOS EMPRESARIALES

MÓDULO COMUNICACIÓN Y COLABORACIÓN

UNIDAD BLOGS

- Blogs: usos empresariales
- Los factores del éxito en los Blogs
- Cómo Tener Éxito con los Blogs

MÓDULO SOCIAL MEDIA

UNIDAD SOCIAL MEDIA

- Social Media: ejemplos

UNIDAD SOCIAL NETWORK

- Social Network: usos empresariales