



LinkedIn para empresas y profesionales

Código: 615396

Duración: 2.00 horas

Descripción

El curso de LinkedIn para empresas y profesionales está diseñado para aquellos interesados en aumentar su visibilidad en línea, obtener más conexiones profesionales y desarrollar una marca personal exitosa.

Durante el curso, cubriremos temas como la creación de un perfil atractivo, la gestión del contenido de marketing, la administración de grupos y cómo optimizar la búsqueda.

Al final del curso, esperamos que seas capaz de aplicar tus habilidades para crear estrategias sólidas que lleven resultados concretos.

Objetivos

<li style="margin-bottom:11px;text-align:justify">Comprender los principios básicos de LinkedIn y cómo se diferencia de otras plataformas sociales

<li style="margin-bottom:11px;text-align:justify">Aprender sobre las mejores prácticas para optimizar tu cuenta y construir relaciones significativas con contactos profesionales

<li style="margin-bottom:11px;text-align:justify">Desarrollando habilidades prácticas relacionadas con la creación y administración de contenido

<li style="margin-bottom:11px;text-align:justify">Implementando técnicas avanzadas dirigidas a ampliar el alcance orgánico

<li style="margin-bottom:11px;text-align:justify">Practicando herramientas útiles para monitorear el éxito por medio de informes detallados

<li style="margin-bottom:11px;text-align:justify">Evaluando los resultados e implementando los cambios necesarios según sea requerido

LinkedIn

- Redes Sociales Profesionales
- LinkedIn: explicación gráfica
- Para qué abrir un perfil en LinkedIn
- Primeros pasos con LinkedIn: Tu identidad Profesional
- Cómo integrar un mensaje de voz para conseguir cercanía
- Personaliza tu perfil público
- Trayectoria académica y profesional
- Importancia de las palabras claves
- Cómo construir una red de contactos potente
- Interactuando con las empresas
- Claves para conectar mejor en LinkedIn
- Contenidos: Para qué crearlos y cómo encontrar inspiración
- Aprovecha estos formatos y crea un contenido ganador
- 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
- Qué evitar en LinkedIn
- Qué son y para qué sirven las páginas de empresa de LinkedIn
- Requisitos para crear una página de empresa
- Qué elementos incluir en una Página de Empresa