

Objetivos

1. Crear tu propio método en LinkedIn, donde establecerás las bases de tus objetivos y requisitos que quieras alcanzar.
2. Buscar y encontrar a las personas adecuadas dentro de tu segmento de mercado (según tus objetivos), para invitarles a que formen parte de tu red de contactos.
3. Desarrollar tu estrategia de invitaciones para ampliar tu red de contactos y cómo de ser cordial después de que hayan aceptado tu invitación.

Parámetros de evaluación

1. Identificar a tu cliente ideal y definir cómo transmitirle de forma sencilla, clara y breve cuál es la relevancia de tu producto o servicio para que este sepa cómo puede ayudarle. Marcar y escribir tus objetivos en LinkedIn. Elaborar tu estrategia de forma sencilla en base a tus objetivos de marca personal y ventas.
2. Saber cómo está estructurada tu red de contactos, y qué tipos de contactos la componen. Saber segmentar a tu mercado, según los criterios de búsqueda avanzada que LinkedIn nos facilita. Afinar las búsquedas a través de operadores de búsqueda.
3. Aplicar la personalización y el sentido común en tus invitaciones y mensajes de bienvenida para que estos no se conviertan en un Spam de venta. Desarrollar tu secuencia de mensajes de conexión para hacer crecer tu red de contactos. Manejar de forma efectiva tu buzón de mensajes y los propios mensajes.

Programa

Unidad 1. Tu método en LinkedIn

1. (Re) Define a tu cliente ideal y tu propuesta de valor para LinkedIn
 - 1.1 Lienzo de propuesta de valor
 - 1.2 Cómo llevar a cabo el Lienzo de propuesta de valor
 - 1.3 Ejemplos de grandes marcas
2. Márcate tus objetivos en LinkedIn y escríbelos: te hará visualizarlos y tenerlos siempre presentes
 - 2.1 Te detallo cada uno de los componentes de la metodología SMART
 - 2.2 Comienza por escribirte tus objetivos a 3 meses, por ejemplo...
3. La importancia de definir una estrategia de venta B2B en LinkedIn
 - 3.1 Tu marca personal
 - 3.2 Tu red de contactos: buscar y contactar con contactos de calidad para crear tu mejor red
 - 3.3 Tu actividad dentro de LinkedIn, aportando valor a través del contenido y prospectando
 - 3.4 Aporta valor y de utilidad
 - 3.5 Prospectar para vender

Unidad 2. Búsqueda de contactos

1. Saber cómo está estructurada tu red de contactos, y qué tipos de contactos la componen
 - 1.1 Tu red de contactos debe estar basada en tus objetivos
 - 1.2 Limitaciones en cuanto al número de invitaciones, contactos y mensajes que puedes enviar
 - 1.3 Una estructura piramidal de tu red de contactos
2. Saber segmentar a tu mercado según los criterios de búsqueda avanzada que nos ofrece LinkedIn
 - 2.1 Prospección o búsqueda por "Personas"
 - 2.2 Prospección o búsqueda por "Empresa"

3. Cómo afinar nuestras búsquedas a través de operadores de búsqueda o booleanos

Unidad 3. Ampliar red de contactos

1. Aplicar la personalización y el sentido común en tus invitaciones y mensajes de bienvenida para que estos no se conviertan en un Spam de venta
2. Desarrolla una secuencia de invitación a conectar + un primer mensaje para hacer crecer tu red de contactos
 - 2.1 Plantillas invitaciones a conectar
 - 2.2 Plantillas del 1º mensaje de agradecimiento al aceptar tu invitación, a los nuevos contactos de 1º grado
3. Identifica aquella invitación que has recibido, porque tal vez puede que sea un posible cliente
4. Manejar de forma efectiva tu buzón de mensajes

Material desarrollado por

Jose Manuel Albir

VENDE MÁS Y MEJOR CON LINKEDIN/LIDERAZGO EN VENTAS/SOCIAL SELLING

Experiencia profesional

Conferencias sobre Ventas Social Selling & LinkedIn. 2023.

Equipo de Comunicación RRSS Escuela Marketing And Web. 2020.

Consultor en Liderazgo de Ventas/Social Selling LinkedIn. 2018 - Actualidad.

Mentor 1 a 1 o Equipos Comerciales/Especialista estrategias de ventas Social Selling & LinkedIn. 2018 - Actualidad.

Talleres presenciales Social Selling & LinkedIn. 2018 - Actualidad.

Desarrollo de Nuevo Negocio Senior TIC (Clase 10 Sistemas) 2017 - 2018.

Consultor Comercial Senior especializado TI (Iseco Sistemas S.L.) 2016-2017.

Consultor de Ventas TI (SAGE) 2014-2011.

Desarrollo de Negocio Senior TI (AHORA Freeware) 2014.

Venta Consultiva Senior especializado en TI (DISOLTEC) 2012-2013.

Competencia docente

Formador estratégico en LinkedIn & Sales Navigator (Profesional Independiente).

Formador de Social Selling & LinkedIn (IEM Business School).

Ponente Social Selling & LinkedIn (1º y 2º Congreso Internacional Online de Venta Consultiva Y Liderazgo Inspirador).

Formación académica

Máster en Marketing Digital y Redes Sociales (Escuela Marketing And Web).

Redes Sociales (UPV, Universitat Politècnica de València).