

**Curso: 23 y 24 de febrero**

**(viernes de 18:00 a 21:00 h y Sábado de 10:00 a 19:00 h)**

# Aprende a **VENDERTE**

en las REDES SOCIALES

Cómo relacionarte en Internet  
para conseguir **+VISIBILIDAD**  
**+COMPETITIVIDAD + LEADS +**  
**VENTAS**



**eeo** ESCUELA EUROPEA  
DE ORATORIA

# ¿Sabías que 9 de cada 10 personas tienen perfiles en las redes sociales?

Hacer caso omiso de esta realidad supone renunciar a una oportunidad de comunicación nueva. Tienes que aprender a “estar” en los mismos entornos



## OBJETIVOS

El objetivo de este programa es entrenar a las personas que se dedican a la **venta interpersonal**, a saber **sacar partido a las redes sociales**, desarrollando primeramente una marca personal profesional que les permita conseguir :

- MAS VISIBILIDAD
- MAS COMPETIVIDAD
- MAS DIFERENCIACION
- MAS BRANDING
- MAS OPORTUNIDAD

Para de una forma eficaz y a través de un **Plan de Comunicación Personal-profesional** estructurado conseguir:

1. Crear una imagen de marca personal poderosa en LinkedIn
2. Desarrollar un método de trabajo para búsqueda y gestión de de contactos-target en LinkedIn
3. Diseñar un ROAD MAP eficaz que les permita un networking eficiente
4. Generar oportunidades de comunicación que les permitan una VISIBILIDAD permanente

5. Saber aprovechar el time line de LinkedIn para conseguir Engagement

## **PROGRAMA**

### **1. Sacando partido a las redes sociales: la importancia de estar bien posicionado en Internet**

- El Ecosistema Internet: un "antes" y un "ahora"
- La importancia de la marca personal
- Eres lo que Google dice de ti. ¿Cómo te ve Google?
- La gran oportunidad del ecosistema Internet
- Tu estrategia de branding digital

### **2.- La VENTA SOCIAL o Social Selling**

- Que es el Social Selling
- 4 razones para llevar a cabo una estrategia de Social Selling
- Porque LinkedIn y otras redes sociales como Twitter pueden ser grandes aliados para ti como profesional.
- Los 5 pilares del Social Selling

### **Trabajando el primer pilar: la marca personal**

#### **LinkedIn: cómo construir un potente perfil PROFESIONAL**

- El Perfil de LinkedIn: la primera impresión es la que cuenta
- Estructura del Perfil de LinkedIn: 6 en 1
- El SEO en LinkedIn: como posicionar tu perfil en los rankings de búsqueda
- Como optimizar tu perfil en LinkedIn

### **Twitter y otras redes sociales**

#### **Trabajando el segundo pilar: como encontrar a las personas adecuadas en tu red**

¿A quién buscar y con quién conectar?

- ¿Cuáles son tus clientes-objetivo?
- ¿Cuáles son las palabras clave y cadenas de búsqueda?
- Tipos de búsquedas a realizar en LinkedIn
  - Como usar la búsqueda avanzada en LinkedIn
  - Como usar la función "guardar búsquedas"
  - Uso de herramientas gratuitas para buscar usuarios interesantes en Twitter: supe conectores
- Como buscar en Twitter
- **Cómo añadir contactos a tu red**
- Cómo añadir contactos en LinkedIn
- Cómo organizar tus contactos actuales en LinkedIn

- El NETWORKING: los seis grados de separación de Kevin Bacon
  - Tu grado de separación con otros contactos. ¿Puedo conectar con Barack Obama?
  - ¿Qué te relaciona y tienes en común con tus contactos?
- ¿Cómo enviar una invitación a un miembro de LinkedIn?: nunca VENDIENDO

### **Tercer pilar: cómo hacer prospección en LinkedIn: técnicas de "escucha"**

Cómo "escuchar" en Internet.

- Cómo usar las herramientas de "escucha" en Internet: Google Alerts, Twitter Alerts, Listas de Twitter, Seguimiento por "palabra clave" en Hootsuite
- Cómo "escuchar" en LinkedIn y Twitter:

### **Cuarto pilar: cómo estar en el "RADAR" de tu RED de contactos aportando VALOR: Marketing de contenidos**

El marketing de contenidos y tu marca personal

- La importancia del contenido VISUAL: lo que dice la neurociencia
- Herramientas para crear contenidos
- Herramientas para buscar contenidos útiles
- Herramientas para difundir contenidos
- Tipos de publicaciones en LinkedIn.
- Qué y cómo publicar en LinkedIn.

### **Quinto Pilar: Interacción + Proactividad. El momento EUREKA: como unir todo lo anterior. El ROADMAP del networking y SOCIAL SELLING**

Fase I.- Técnicas para "Calentar Motores"

- Fase II: Técnicas para proactividad en GRUPOS
- Fase III: Técnicas para provocar la Interacción física
- Fase IV: Técnicas para conseguir Visibilidad Permanente

### **METODOLOGÍA**

- Aprendizaje dinámico y participativo
- Los asistentes deberán traer sus PC's portátiles
- El curso es 100% practico