

CURSO

Uso estratégico de LinkedIn para el relacionamiento con grupos de interés

MODALIDAD **ONLINE**



15 y 22 de enero 2021

/ Introducción

Las redes sociales han cambiado nuestra forma de interactuar, y en esa transformación es vital preguntarnos ¿estamos aprovechando todo el potencial que ofrece la comunicación digital o nos estamos quedando atrás?

Si bien hay muchas empresas comprometidas con la sostenibilidad como modelo de desarrollo, la mayoría no está utilizando todo el potencial de la web 2.0 para llegar a quienes contribuyen a generar mayor influencia social y política en temas estratégicos de la sostenibilidad.

Hoy las redes sociales son esenciales para nuestras actividades de networking y dentro de todas ellas, LinkedIn es la más importante a nivel mundial.

El perfil en LinkedIn tanto de empresas como de ejecutivos, es la tarjeta digital del siglo XXI y es la fuente de posicionamiento más efectiva en la red, pero conectar requiere estrategia y trabajo constante, con mucho foco hacia nuestros objetivos.

/ Objetivo

- Capacitar a profesionales (grupos de 10 a 15 personas) en la importancia de trabajar su estrategia de networking para obtener resultados en LinkedIn, que es la principal red profesional mundial. Esta estrategia, servirá para conectar con las personas adecuadas y con intereses comunes a nivel profesional.

/ Contenidos

1. Entendiendo el mundo en que vivimos.
2. El uso de las redes sociales.
3. LinkedIn como principal red profesional.
4. Perfil personal.
5. Red de contactos / Networking.
6. Contenidos e interacción.
7. Medir para mejorar.
8. Páginas de empresa.
9. Introducción a Sales Navigator.
10. Otras extensiones de LinkedIn.

/ A quién está dirigido

Profesionales que deseen mejorar su estrategia digital para potenciar su carrera.

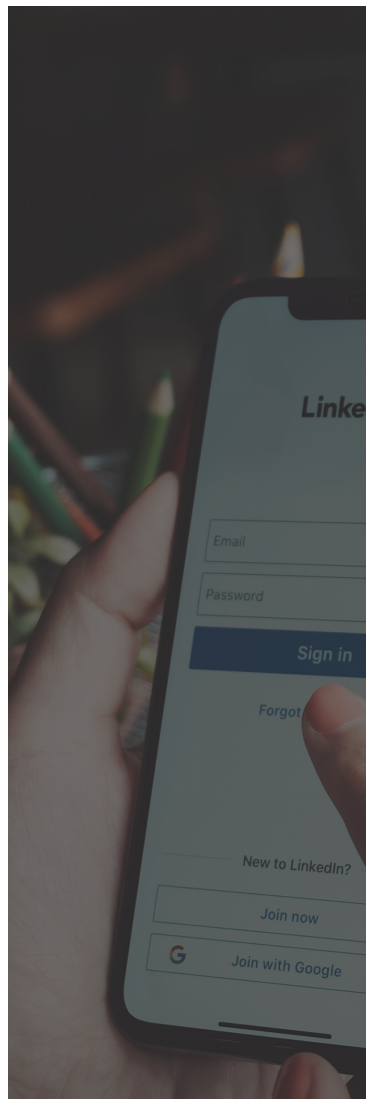
Gerentas/es, empresarias/os, ejecutivas/os que quieran potenciar la estrategia de posicionamiento y ventas de sus empresas.

/ Metodología

Las clases constan de una fase teórica y práctica.
La teórica consiste en exposición del profesor con presentación on line (via Zoom).

La fase práctica consistirá en medir el desempeño de los participantes para su análisis. Incluye un diagnóstico personalizado de cada alumno/a bajo el método “in” que mide integralmente la estrategia de networking de cada usuario.

También se entregarán instructivos que contienen ejercicios a realizar por los participantes.



/ Datos prácticos

Duración: 5 horas cronológicas

Fecha: 15 y 22 de enero 2021

Horario: 10:00 a 12:30 horas

Lugar: modalidad online / zoom

/ Valores

Socios

5 UF

No socios

10 UF

/ Contacto

silvia.bravo@accionempresas.cl

Jefe de Formación ACCIÓN

Este curso puede realizarse en modalidad In Company.

Curso cerrado, personalizado y ajustado a su empresa.

Programa flexible / Horario ajustado a requerimiento /

Mínimo 20 participantes.

/ Relator

Iván Calvo

Es Ingeniero Industrial por la Universidad de Salamanca (2004) y Licenciado en Ciencias Políticas y Sociología (2010) por la Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED) en España.

Es uno de los 10 primeros expertos en Venta Social oficialmente certificados y reconocidos por LinkedIn en Latinoamérica desde septiembre de 2017 (40 en todo el mundo).

Es especialista en Gestión Comercial. CEO y fundador de LAIL-ABN). Presta servicios de formación y consultoría en dirección y ventas, desarrollo comercial para empresas fundamentalmente en América y Europa, que quieran abrirse a nuevos mercados y relaciones con sus clientes, usando LinkedIn como una imprescindible herramienta de negocios entre otras, en transformación digital. Desde 2017 ya ha participado como Keynote Speaker en diferentes seminarios, ferias y congresos en países como Chile, España, Perú y Bolivia.

/ Programa

HORARIO	DESCRIPCIÓN
15 / enero	
10:00 - 12:30	<ol style="list-style-type: none">1. Entender el mundo en que vivimos2. El uso de las redes sociales3. LinkedIn como principal red profesional4. Perfil personal Red de contactos/ Networking
22 / enero	
10:00 - 12:30	<ol style="list-style-type: none">5. Contenidos e interacción6. Medir para mejorar7. Páginas de empresa8. Introducción a Sales Navigator

