

EINES DE MARKETING GLOBAL 2.0: SOCIAL SELLING

Objectius:

Establir la teva marca professional. Identificar a clients potencials. Començar converses amb clients potencials. Establir confiança amb decisors

Programa:

1- Marca Professional

- **Perfil**
- **Pàgina d'empresa**
- **SSI**

2- Actitud en LinkedIn

- **Etiqueta**
- **Opcions de Networking**
- **Contingut i Context**

3- Procés per generar clients (amb LinkedIn.com i LinkedIn Sales Navigator)

- **Contacte**
- **Seguiment**
- **Eines freemium**
 - ❑ **Hootsuite**
 - ❑ **Feedly**
 - ❑ **Evernote**