HERRAMIENTAS DE MARKETING GLOBAL 2.0: SOCIAL SELLING

Objetivos:

Establecer tu marca profesional. Identificar a clientes potenciales. Empezar conversaciones con clientes potenciales. Establecer confianza con decisores.

Programa:

1- Marca Profesional

- **Perfil**
- **Página de empresa**
- **SSI**

2- Actitud en LinkedIn

- **Etiqueta**
- **Opciones de Networking**
- **Contenido y Contexto**

3- Proceso para generar clientes (con LinkedIn.com y LinkedIn Sales Navigator)

- **Contacto**
- **Seguimiento**
- **Herramientas freemium**
  - **Hootsuite**
  - **Feedly**
  - **Evernote**