

Estructura del programa Certificación Social selling

Módulo 1: Investigación de perfil LinkedIn

- Una introducción al índice de ventas sociales SSI y la estructura de 4 sesiones:
 1. Establezca su marca profesional
 2. Encuentra las personas adecuadas
 3. (Engagement) Interactúe con las estadísticas
 4. Construir relaciones
- Una visión general de por qué la venta social es tan importante
- Una comprensión de por qué las ventas 1.0 ya no es realmente efectivas
- **Inicio:**
 1. Cómo crear su (s) personaje (s) de comprador
 2. Búsqueda de palabras clave antes de crear / actualizar su perfil
 3. Investigando dónde encontrarlos (etapa 1).

Modulo 1- ESTABLECER – Redactando su perfil de LinkedIn

1. ¿Por qué es tan importante tu marca personal?
2. Las 5 áreas principales de su perfil de LinkedIn
3. Cómo comenzar a rastrear el éxito (KPI)

Module 1 - ESTABLECER - LinkedIn Company Pages

1. Configuración de páginas de empresa y páginas de muestra
2. Asegurándose de que haya un proceso para que usted y sus colegas maximicen las oportunidades que estos brindan
3. Un vistazo a LinkedIn Advertising

Module 2- ENCONTRAR -Creciendo y desarrollando su red

1. Construyendo una red de calidad - Hoja de trabajo
2. Unirse a grupos - Hoja de trabajo
3. Elaboración de la hoja de trabajo de relaciones

Module 2- ENCONTRAR - Perfilando y Encontrando Sus prospectos.

1. Cómo investigar a fondo el perfil de un prospecto
2. El concepto de minería a través de 'Esfera de influencia' y nuestros clientes competidores
3. Una amplia gama de otras formas de explotar nuestras redes de manera efectiva para encontrar NUEVOS prospectos

Module 3 – ATRAER - Encontrar y Curar el Contenido

1. Contenido creado versus contenido de terceros
2. Varios agregadores de contenido para su uso para la cura de contenido.
3. Crear una rutina de canalización de contenido usando 4-1-1

Module 3 – ATRAER - Su plan de contenido social

1. Su plan personal - LinkedIn Publishing
 - Consideraciones al crear contenido
2. El plan de contenido de su empresa
3. Herramientas para ayudarlo a usted y a su organización

Module 3 - ATRAER- Aprovechamiento de Hootsuite para escuchar y compartir contenido

1. Resuelva cómo estructurar nuestra escucha social
2. Configura Hootsuite con todos tus canales y transmisiones sociales
3. Cómo agregar Google Alerts a nuestro monitoreo social

Module 4 – CONSTRUIR – Eventos de activación de social selling

1. ¿Qué eventos de activación deberías escuchar?
2. Desarrolle una rutina de "escucha" y "acción" de LinkedIn.
3. Comience a utilizar la búsqueda avanzada de Twitter y observe una 'herramienta' disponible.

Module 4 – CONSTRUIR – Rutina de Social Selling- 30-60 minutos por día

1. Pasé por un proceso 'de punta a punta' - 12 pasos
2. Pasando entre 30-60 minutos por día.