



## Programa Ejecutivo Internacionalización 4.0

**Asistentes:** Gerentes, Dirección de Marketing y Directivos de exportación.

Bonificable a través de Fundae Modalidad Aula Virtual

\*Como promoción de lanzamiento se incluye una segunda plaza para cada empresa.

### Objetivos

El mundo de los negocios ha migrado a entornos de comunicaciones y ventas híbridas, tanto en la prospección de nuevos mercados, detección de nuevas oportunidades, localización de clientes y cierre de ventas. El uso de forma correcta y profesional de estas nuevas plataformas y herramientas nos va a ayudar a reducir los costes de nuestros procesos de internacionalización y la reducción de los ciclos de venta, entre otras ventajas.

En este nuevo entorno la metodología Social Selling nos va a permitir eliminar la puerta fría y LinkedIn es el lugar donde debe tener presencia el equipo directivo de tu empresa, para potenciar este embudo.

Los vendedores que implementan correctamente la metodología Social Selling en sus empresas incrementan sus ventas entre un 20 y un 25 %. Los mensajes "InMail" tienen una tasa de respuesta de un 300 % superior al email. El marketing de los embajadores de marca funciona un 500 % mejor que el de los canales tradicionales.

El objetivo de esta formación ejecutiva es dar una visión global al cuadro directivo del potencial de implementar Social Selling y de LinkedIn como herramientas para generar negocio en sus empresas, cubriendo las áreas de dirección, marketing, talento, ventas y embajadores de marca.

Obtendrás una visión global para tu equipo directivo y podrás ver y comprobar los beneficios reales que se obtienen al aplicar la metodología Social Selling de LinkedIn en la empresa con la posibilidad de implantar el proyecto de forma autónoma.

## **Metodología**

Sesiones 100% prácticas trabajando directamente desde el ordenador sobre situaciones reales de la empresa participante.

Grupo reducido para poder ofrecer un trato más personalizado donde se busca la aplicabilidad inmediata en el trabajo. Todos los asistentes deben asistir con su propio ordenador.

Antes de la primera sesión, se envía un pre-work a realizar, para unificar al mismo nivel a todos los asistentes.

Tras la segunda sesión, se manda un post-work para enfatizar los puntos a trabajar.

## **Temario**

- Visión estratégica de LinkedIn a nivel corporativo.
- Cuadro de Mando de KPIs profesional y de empresa
- El perfil digital del Directivo
  - o Visión estratégica
  - o Análisis de las secciones clave
  - o SEO avanzado para mejorar el posicionamiento
- El Marketing B2B de la empresa en LinkedIn
  - o Tipos de presencias y SEO
  - o Publicidad
  - o Embudos B2B
- Ventas en LinkedIn con Social Selling
  - o Que es el Social Selling
  - o El nuevo embudo de ventas
  - o La potencia de LinkedIn para las ventas
  - o Localización de clientes actuales
  - o Prospección de mercado
  - o Búsqueda de clientes objetivos
  - o Protocolo de trabajo
  - o Trabajo combinado de versiones gratis y versiones de pago
  - o Tipos de versiones de pago y su integración en un proyecto
- Ampliando las capacidades de LinkedIn para la empresa

- o Atracción de Talento
- o Análisis de competencia
- o Embajadores de marca

**Dirigido a**

- Propietarios de empresas
- Gerentes
- Directores de marketing
- Directivos de exportación

**Horario:** de 16 a 19 h.

**Duración:** 8 horas

**Sesiones:** 2 sesiones de 4 horas

**Lugar:** Online en vivo

**Coste:** 450 € por empresa. \*Como promoción de lanzamiento se incluye una segunda plaza para cada empresa. Bonificable a través de Fundae Modalidad Aula Virtual.

**Formador**

David Martínez Calduch es Consultor en Social Selling y Estratega Digital en Solucionafacil - Top 50 European Social Selling Professionals

Dispone de más de 30 años de experiencia profesional, ha impartido más de 15.000 horas en formaciones, conferenciante internacional, Director y Profesor de programas de Social Selling, Internacionalización 4.0, Digital Talent y Estrategia Digital en Universidades y Escuelas de Negocios de España y América Latina.

Fundador de 3 empresas. Ponente TEDx. Escritor de libros sobre Social Selling, LinkedIn y Ventas.

Desarrolla proyectos de Transformación Digital en el área de las Ventas Digitales tanto nacionales como internacionales, implementa proyectos de LinkedIn y Social Selling en las áreas de Alta Dirección, Mandos intermedios, Marketing corporativo, Atracción y retención de Talento, Ventas Social Selling y Embajadores de marca.

Entre sus clientes pertenecen a sectores como Seguros, Banca, Farma, Telefonía, Transporte, Software, Consultoría, Automoción, Tecnología, Software, Gran consumo, Alimentación, Salud, Navieras, Fabricación, entre otros.

Social Selling Index SSI >90

+5000 visitas al año a su perfil de LinkedIn

+90000 apariciones al año en las búsquedas de LinkedIn

Solution Partner de Hootsuite, Embajador de Hootsuite y Profesional Certificado  
Hootsuite, ECC Consultor Certificado Evernote

Autor de varios libros <https://www.amazon.com/author/davidmcalduch>

Lee las opiniones de más de 400 clientes en <http://www.linkedin.com/in/davidmcalduch>

