



CURSO: DOMINA LINKEDIN EN UNA SEMANA

The LinkedIn logo, consisting of the word "LinkedIn" in blue, with the "in" part enclosed in a blue square. A registered trademark symbol (®) is at the bottom right.

LinkedIn®



¡Formamos equipos de alto impacto!

Curso: Domina LinkedIn en una semana

¿Sabías que LinkedIn cuenta con más de 1,100 millones de usuarios a nivel mundial?

Según datos de LinkedIn, las empresas que usan esta plataforma para ventas B2B generan un 43% más de oportunidades comerciales que aquellas que no lo hacen.

Esto convierte a LinkedIn en el aliado imprescindible para cualquier equipo comercial que desee ampliar su alcance, conectarse con decisiones clave y cerrar negocios más rápido.

Nuestro **Curso: Domina LinkedIn en una semana** está diseñado para transformar tu estrategia comercial y ayudar a tu equipo comercial a dominar las técnicas más avanzadas para desarrollar negocios en LinkedIn.

Nuestra Promesa

En solo una semana, brindaremos a tu equipo las herramientas y estrategias necesarias para optimizar sus perfiles de LinkedIn, destacándolos como referentes en su industria. Con técnicas probadas, transformaremos la presencia digital de tu equipo, asegurando:

- **Mayor Visibilidad:**

Cada miembro se posicionará como un profesional destacado, capturando la atención de los tomadores de decisiones más relevantes.

- **Atracción de Oportunidades:**

Los perfiles optimizados no solo fortalecerán la marca de tu empresa, sino que también abrirán la puerta a nuevas conexiones y oportunidades comerciales.

- **Impulso en la Reputación Corporativa:**

Un equipo visible y activo refuerza la confianza y autoridad de tu organización en el mercado.

Al finalizar la semana, tu equipo no solo tendrá un perfil atractivo, sino también el conocimiento para convertirlo en una herramienta estratégica que impulsa resultados tangibles.

COMPONENTES CLAVES de nuestro curso

Domina LinkedIn en una semana



Actualización de conocimientos:

Nuestros programas de capacitación te mantienen al tanto de las últimas tendencias y mejores prácticas en el campo del marketing y las ventas B2B. Aprenderás sobre las estrategias más efectivas para generar leads, cerrar ventas y retener clientes en el entorno empresarial actual.



Desarrollo de habilidades:

Nos centramos en el desarrollo de habilidades prácticas que son esenciales para el éxito en el entorno B2B. Desde habilidades de comunicación efectiva hasta técnicas de negociación, le proporcionaremos a tu equipo las herramientas necesarias para sobresalir en cada etapa del proceso de ventas.



Aplicación práctica:

Creemos en el aprendizaje práctico. Nuestros programas de capacitación brindan la oportunidad de aplicar lo que aprenden en un entorno empresarial real. A través de ejercicios prácticos, estudios de casos y simulaciones, podrán practicar sus habilidades y obtener retroalimentación para mejorar.



Seguimiento y apoyo:

Nuestros programas de capacitación no terminan después de la última sesión. Brindamos seguimiento y apoyo continuo para garantizar que puedas aplicar lo que has aprendido en tu día a día. Ya sea a través de sesiones de individuales, materiales de referencia o asistencia técnica, estamos aquí para ayudarte a tener éxito. Una vez que hayas concluido este curso con nosotros, recibirás por espacio de 21 días, mentorías vía WhatsApp para asegurar que cada lección se adapte perfectamente a las necesidades específicas de tu negocio.

¿A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO?

- Está diseñado para equipos comerciales que necesitan conectar con tomadores de decisión, activar efectivamente su proceso de prospección y desarrollar sus ventas en LinkedIn.

Curso: Domina LinkedIn en una semana

Detalles del curso

- Duración: 5 sesiones prácticas (10 horas).
- Modalidad: Clases en vivo, Online, con acceso a mentorías personalizadas vía WhatsApp (lunes a viernes) para resolver cualquier duda durante el proceso.
- Requisitos: Una computadora y conexión a internet.

¿Cuál es el temario del curso?

Módulo I:

- ¿Por qué debo estar presente en LinkedIn?
- Optimización de perfil.
- Página servicio.
- Página empresa.
- Página Producto.
- Cómo ser el embajador de mi marca.

Módulo II:

- Ventas digitales una nueva forma de vender.
- Estudio de cliente ideal.
- Desarrollo de la propuesta de valor.
- Estrategia de contenido.
- Estudio de la competencia.
- Estudio de palabras claves.
- IA para creación de textos.
- Trucos para optimizar tus publicaciones.

Módulo III:

- Segmentación de mi cliente ideal en LinkedIn.
- Estudio de perfiles 1 a 1.
- ¿Cómo llegar a mis empresas objetivo?
- Secuencia de mensajes.
- Uso de IA para crear mensajes persuasivos.





Reserva una llamada con uno de nuestros asesores del programa de formación para descubrir cómo este programa puede beneficiarte.

Chatea con nuestros ejecutivos:

[Chatea ahora](#)



Email: mercadeo@ikigaimarketer.com



Teléfono: +52 55 2564 6114
+51 92 558 7987

Algunas condiciones académicas y comerciales pueden cambiar sin previo aviso; te recomendamos mantener una comunicación constante con tu asesor para estar al tanto de cualquier modificación.

