

# ¿CÓMO CONTACTO CON POSIBLES NUEVOS CLIENTES?

*Workshop práctico para conseguir  
citas comerciales con LinkedIn  
(EDICIÓN BARCELONA)*



### DIRIGIDO A:

- ✓ Vendedores que quieran generar nuevas visitas comerciales a través de LinkedIn
- ✓ KAM a los que les gustaría mejorar las relaciones con sus posibles compradores
- ✓ Personas de desarrollo de negocio, ya que aprenderán a buscar candidatos y mejorar relaciones con los actuales
- ✓ Emprendedores que necesiten aumentar su cartera de clientes
- ✓ Técnicos y personas de soporte en los que su principal función no sea vender, pero sí que tengan que realizarlo de vez en cuando
- ✓ Responsables comerciales que quieran validar si LinkedIn es una buena herramienta para su equipo comercial

En general a cualquier persona relacionada en algún modo con la venta a empresas o profesionales, ya que vamos a explicar la herramienta y sus utilidades para ayudar en el trabajo de desarrollo comercial.

# DETALLES DE LA JORNADA

---

Día: 3 de ABRIL de 2019

Horario: 9.30h a 18.30h

Lugar: Hotel Ilunion Barcelona  
Carrer de Ramon Turró, 196-198  
08005 Barcelona

## Formadores



**Santiago Torre**

Formador Productividad Comercial



**Ainhoa G. Beltrán**

Especialista en Social Selling



# ESTRUCTURA DE LA JORNADA

Hora	Tiempo	Tema	Objetivos	Contenido
9.30	90 minutos	Contextualización	Se busca que los asistentes sean conscientes de la situación actual en la venta y cómo pueden utilizar LinkedIn para mejorar sus resultados	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentaciones offline y online</li> <li>• Cómo pasar de vendedor tradicional a vendedor digital</li> <li>• Uso Profesional de LinkedIn</li> </ul>
11.00	60 minutos	Metodología GROW aplicada a LinkedIn	Dotar al asistente de una metodología de trabajo contrastada que le permita seguir un paso a paso	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Objetivos: ¿Para qué LinkedIn?</li> <li>• Situación: ¿Cómo estás ahora?</li> <li>• Alternativas: ¿Qué otras cosas puedes hacer?</li> <li>• Acciones: Plan de acción definido</li> </ul>
12.00h Descanso, café y relaciones con el resto de asistentes				
12.20	100 minutos	Cómo conseguir citas comerciales en LinkedIn	Explicación sobre cómo poner en marcha el paso a paso de cada persona	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Definir el Buyer Persona</li> <li>• Seller Branding en LinkedIn</li> <li>• Prospección Pull en LinkedIn (ser visibles)</li> <li>• Prospección Push en LinkedIn (encontrar clientes, contactar con ellos y ser recibido)</li> </ul>
14.00h Comida y relaciones personales				
15.00	75 minutos	La herramienta DISC aplicada a LinkedIn	Que el asistente entienda la herramienta de dimensiones de comportamiento para usarla en su día a día	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dimensiones de Comportamiento (DISC)</li> <li>• Cómo reconocerlo en LinkedIn</li> <li>• Cómo comunicar y vender a cada tipo de comprador</li> </ul>
16.15	75 minutos	Eficiencia en LinkedIn	Explicar al asistente herramientas que le hagan "la vida más fácil" en LinkedIn	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Herramientas de simplificación</li> <li>• Cómo pasar del mundo online al offline</li> </ul>
17.30h Descanso: parada técnica, esa llamadita, ese vicio de fumar ...				
17.45	30 minutos	Plan de acción	Tiempo para que, con nuestro apoyo, el asistente prepare su plan de acción a comenzar a implantar ¡YA!	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Trabajo individual con apoyo y revisión de los formadores</li> </ul>
18.15 a 18.30h Debate abierto y resolución de dudas				

### Hasta el 19 de marzo

- 8 horas de formación práctica
- Coffee - Networking
- Cuaderno de Trabajo
- Foto de perfil de LinkedIn (fotógrafo profesional)
- Comida - Networking
- Rutina de trabajo diaria

**177 €**

(Imp. Excluidos)

### Del 20 al 28 de marzo

- 8 horas de formación práctica
- Coffee - Networking
- Cuaderno de Trabajo
- Foto de perfil de LinkedIn (fotógrafo profesional)
- Comida - Networking
- Rutina de trabajo diaria

**197 €**

(Imp. Excluidos)

### A partir del 29 de marzo

- 8 horas de formación práctica
- Coffee - Networking
- Cuaderno de Trabajo
- Foto de perfil de LinkedIn (fotógrafo profesional)
- Comida - Networking
- Rutina de trabajo diaria

**220 €**

(Imp. Excluidos)

Datos para la factura

Razón Social:

CIF:

Domicilio:

Nº Asistentes:

Forma de Pago

Transferencia

Cargo en mi cuenta corriente

Otra \_\_\_\_\_

El precio de la asistencia a la jornada, que incluye, el material entregado<sup>1</sup>, la asistencia de un fotógrafo profesional para realizar tu foto de perfil, si lo deseas- y la manutención (café y almuerzo)

<sup>1</sup> Se hará entrega de un cuaderno de trabajo

Mail de contacto:

Teléfono de contacto: