



Curs pràctic: Com aconseguir clients amb LinkedIn

Després de la jornada que vam organitzar el passat 29 de gener i arrel de l'interès que va generar, des del Parc de Recerca UAB estem organitzant un **curs pràctic de 4 hores per aprendre com identificar potencials clients a LinkedIn** i iniciar un primer contacte per aconseguir tancar visites de qualitat. El curs serà impartit per Jordi Gili i Alicia Linares de l'empresa Execus, el primer soci de LinkedIn a Europa.

El curs té un cost de 120 euros per persona i les places són limitades (màxim 15 assistents).



Data

07 de maig de 2015



Hora

09:30 - 14:00h



Lloc

Sala Polivalent de
l'Edifici Eureka
Campus UAB

Què trobaràs al curs?

Les persones des de sempre hem estat éssers eminentment interdependents. En aquesta era en què vivim "l'era de les xarxes socials" la nostra interdependència s'ha disparat. Els professionals que es dediquen a la venda han d'aprofitar aquesta nova manera d'aconseguir clients: el *Social Selling*. Mai abans els equips de venda havien pogut iniciar processos comercials d'una manera tan eficaç. LinkedIn en aquest cas com a eina estrella permet identificar potencials clients, qualificar-los, iniciar un primer contacte i tancar visites de qualitat.

A qui va dirigit?

A professionals de l'àrea de vendes, des Key Accounts i Business Development Managers, fins autònoms professionals de la venda, de qualsevol sector B2B.

Què en treuràs?

En aquest curs eminentment pràctic identificaràs potencials clients, sabràs com qualificar-i com iniciar un primer contacte per aconseguir tancar visites de qualitat. Ho aconseguirem activant la teva presència digital professional i coneixent de primera mà els secrets del *Social Selling*. Recorda que els clients ja són a les xarxes socials i per tant has d'evolucionar la teva forma de treballar per arribar fins a on ells són.

PROGRAMA

09:30 Recepció dels assistents.

10:00 La presència online professional, les claus i els seus beneficis. A càrrec d'Alicia Linares Roger, Consultora Sènior Associada a Execus, especialitzada en Marca Professional Digital.

11:45 Pausa-cafè.

12:15 El Social Selling i LinkedIn com la seva eina estrella per vendes. A càrrec de Jordi Gili, fundador d'Execus i un dels 10 experts més influents del Social Selling fora d'EEUU.

14:00 Fi del curs