

Módulos formativos de soporte a la venta B2B

Cómo utilizar LinkedIn para desarrollar un proceso de prospección B2B

Día 19 mayo de 2020

Hora de 10:00 a 14:00 horas

Online a través de Zoom

Descripción

- Cómo empezar conversaciones con clientes potenciales, tanto inbound como outbound, en LinkedIn
- Cómo estructurar procesos de ventas en Sales Navigator
- CUIDADO: esta formación requiere un conocimiento previo de LinkedIn y trata de contenidos de nivel avanzado

¿Por qué es relevante?

- LinkedIn es cada vez más una red social en que los compradores B2B están presentes y activos
- LinkedIn es sin embargo al mismo tiempo un lugar cada vez más saturado de mensajes competitivos, por lo que para destacar hace falta dotarse de un proceso de prospección riguroso
- Por su relevancia en la venta B2B en un momento en que las reglas clásicas de las relaciones con clientes se ven impactadas por el COVID-19, los vendedores pueden explotar la inmensa base de datos de LinkedIn - más de 12 millones de personas en España, y entre ellas, muchos compradores de productos químicos - así como las posibilidades de comunicación que la red ofrece tanto para entablar relaciones con nuevos potenciales clientes como para consolidar las relaciones con clientes existentes.
- Los vendedores necesitan desarrollar canales de relación con clientes alternativos al presencial a causa del COVID-19.

Para más información contactar con aecq@aecq.es