

El poder de LinkedIn

Madrid · 13 de febrero de 2019

Oficina de Ibercaja · Sala Microsoft

· Glorieta Rubén Darío, 4 ·

Impartido por:

- > Ainhoa Gómez Beltrán
Socia Fundadora de www.LinkedinBranding.es

Con la colaboración de:



El poder de LinkedIn

Objetivo

Se verá el potencial de la herramienta de LinkedIn para diferentes estrategias empresariales y cómo beneficiarse de sus funcionalidades.

Formadora

- Ainhoa Gómez Beltrán
Socia Fundadora de www.LinkedinBranding.es

Resumen datos

Ciudad / Fecha: Madrid, 13 de febrero de 2019

Lugar: Sala Microsoft | Oficina de Ibercaja sita en la Glorieta Rubén Darío, 4.

Modalidad: Presencial

Precio curso: 250€ + IVA (Total: 302,50€)

Inscripciones en: www.adbizers.com

Categoría: Marketing y Ventas

Duración: De 9.30 a 13.30

Colabora:



El poder de LinkedIn

En este taller sobre el uso de LinkedIn, abordaremos cómo usar esta herramienta para incrementar nuestras ventas. Con una estrategia adecuada, LinkedIn actúa como generador de leads y contactos que pueden traducirse en oportunidades de negocio importantes. Esta red social nos permite estar cerca de nuestros potenciales clientes, convirtiéndose en un factor clave para nuestra estrategia de marketing B2B.

En este curso vamos a trabajar

- > La importancia de los perfiles profesionales
- > Malas praxis en LinkedIn
- > Pilares de un perfil de alto rendimiento
- > Social Selling en una empresa B2B
- > Versiones Premium para ventas y RRHH
- > La mejor herramienta para Marketing B2B: LinkedIn



Curso impartido por:

Ainhoa Gómez Beltrán

> Socia Fundadora
www.LinkedinBranding.es

Licenciada en Ciencias Exactas por la Universidad del País Vasco. Ha realizado tres postgrados de Arquitectura Software en la Universidad de Deusto, Aptitud Pedagógica en la Universidad Complutense de Madrid y Dirección de Marketing Digital en la Universidad de La Rioja.

Tiene una amplia experiencia dirigiendo departamentos de Marketing Digital en empresas como B2B 2000 y Camp Tecnológico Conferenciante para Grupo Vocento, Bilbao Tech Week, Manager Business Forum, Grupo SPRI, La Neurona, etc.

Consultora y formadora en ULMA, Staples, Carlson Wagon, Laboral Kutxa, IMQ, FINSA, etc.

Formadora de Escuelas de Negocios y Universidades (UPV/EHU, Universidad de Gales, Mondragón Unibertsitatea). Profesora de LinkedIn en Marketing Directo.

Reconocida dentro de los TOP 14 expertos españoles en LinkedIn.

Métodos de inscripción

Formaliza tu inscripción a esta Formación Open a través de nuestra web:

www.adbizers.com

1. Dirígete a la actividad a la que quieres inscribirte.
2. Pulsa el botón "Inscripción" y rellena los campos solicitados.

Forma de pago

El pago del derecho de inscripción se hará efectivo antes de iniciarse esta Formación por medio de alguno de los siguientes procedimientos:

- > **Online**
- > **Transferencia bancaria del importe indicado:** a favor de Interban Network, S.L.
IBAN ES84 2085 9972 0803 3023 3852
Concepto: Por favor indique el nombre del curso y la plaza de celebración
- > **Por cheque:** Enviar cheque nominativo a nombre de: Interban Network, S.L. C/Ulises, 102. Bajo. 28043 MADRID

Informaciones básicas

Ciudad / Fecha: Madrid, 13 febrero, 2019

Lugar: Sala Microsoft | Oficina de Ibercaja sita en la Glorieta Rubén Darío, 4

Horario: De 9.30 a 13.30

Teléfono: 91 763 87 11

Precio curso: 250€ + IVA (Total: 302,50€)

Certificado de asistencia

AdBizers.com

Comunidad de profesionales que tiene como misión ayudar a las empresas en sus procesos de cambio y transformación

¿Alguna pregunta?

Web: www.adbizers.com • Email: info@adbizers.com • Telefono: 91 763 87 11