

MASTERCLASS

Seminario on-line: Cómo vender usando LINKEDIN



Descripción del evento

El próximo día 14 de OCTUBRE, Intedya impartirá una interesante actividad formativa, sobre cómo utilizar la herramienta LINKEDIN para vender.

LINKEDIN es la red profesional donde se encuentran nuestros clientes, pero la mayoría de vendedores no sabe iniciar una relación comercial sin parecer un vendedor agresivo.

Los profesionales se sienten frustrados al ser rechazado o no recibir respuesta en LINKEDIN



Objetivos

Este taller te ayudará a conseguir contactos inmediatamente e iniciar relaciones comerciales con facilidad. Conseguirás ser percibido en todo momento como un asesor o consejero.



Dirigido a

Responsables de sistemas de gestión, consultores de sistemas y profesionales en general que quieran conocer cómo utilizar de manera efectiva LINKEDIN para mejorar las ventas.

14
OCTUBRE
2016

Horario

De 16:00 Hora Española



Ubicación

SALA DE WEBINARS de INTEDYA.



Máx de participantes

50 personas



Precio

70 EUR

Importe sin impuestos indirectos. Los impuestos aplicables se determinarán según la normativa fiscal correspondiente



Solicitar **más información**



CAPACIDAD COMPETITIVA

Desplegamos acciones formativas desarrolladas a través de las diferentes metodologías existentes en el mercado manteniendo en la vanguardia tecnológica y ofreciendo el más amplio abanico de posibilidades al mercado.



VANGUARDIA TECNOLÓGICA

Para quien quiere estar en la vanguardia del conocimiento, quien quiera ser pionero en el conocimiento de nuevas tendencias y especialidades en nuestro sector, les ofrecemos la oportunidad de formarse con los mejores.



FORMACIÓN INTERNACIONAL

Nuestros Títulos están emitidos por INTEDYA INTERNACIONAL o en elaboración con entidades e instituciones de prestigio nacional y/o internacional que participan en el desarrollo de las acciones formativas.



Temario

- El proceso de ventas en LinkedIn.
- El perfil : Cómo dejar claro para que somos útiles.
- La red de contactos: Cómo conseguir influencia.
- Los mensajes : Cómo explicar lo que vendes.
- La persuasión: Cómo persuadir al cliente.
- Los grupos: Cómo participar y ejercer influencia.



CALENDARIO PRÓXIMAS ACTIVIDADES 2026

<p>Prevención del lavado de activos: claves para su detección y gestión en España y Latinoamérica</p>	<p>Gestión avanzada de procesos: cómo transformar el mapa de procesos en una herramienta real de direcc</p>	<p>ISO/UNPD 53001. La norma para contribuir a los ODS ya es una realidad</p>
<p>Fecha/s: 30/09/2026 16:00 a 18:00 Hora española Precio: 70 EUR</p>	<p>Fecha/s: 24/09/2026 16:00 a 18:00 Hora española Precio: 70 EUR</p>	<p>Fecha/s: 23/09/2026 16:00 a 18:00 Hora española Precio: 70 EUR</p>
<p>Auditoría Integrada ISO 9001, ISO 14001 e ISO 45001: claves para superar auditorías con éxito y mejo</p>	<p>Serie ISO 22002: Requisitos de los Programas Prerrequisitos para la Industria Alimentaria</p>	<p>Integración de ISO 42001 en ISO 27001 - El marco de referencia para la nueva seguridad de la informa</p>
<p>Fecha/s: 09/09/2026 16:00 a 18:00 Hora española Precio: 70 EUR</p>	<p>Fecha/s: 02/09/2026 16:00 a 18:00 Hora española Precio: 70 EUR</p>	<p>Fecha/s: 19/08/2026 16:00 a 18:00 Hora española Precio: 70 EUR</p>
<p>El desperdicio alimentario en los sistemas de gestión: retos y oportunidades</p>	<p>SPC Analítico; Control estadístico de los procesos por variables y atributos usando formatos en Exce</p>	<p>ISO 9001:2026 cuenta atrás hacia la publicación: cambios confirmados del FDIS y cómo preparar la tra</p>
<p>Fecha/s: 15/07/2026 16:00 a 18:00 Hora española Precio: 70 EUR</p>	<p>Fecha/s: 26/06/2026 16:00 a 18:00 Hora española Precio: 70 EUR</p>	<p>Fecha/s: 25/06/2026 16:00 a 17:30 Hora española Precio: 70 EUR</p>