

LINKEDIN PARA EMPRESAS Y MARCAS PERSONALES: CONVIERTE TU PRESENCIA EN UN MOTOR DE VENTAS | 6H

Dejar de usar LinkedIn como un CV online y convertirlo en un canal de negocio real. Aprenderemos a orquestar la Página de Empresa con las Marcas Personales del equipo, usaremos la IA para potenciar nuestra propia voz (sin sustituirla) y a aplicar metodologías de Social Selling para iniciar conversaciones comerciales genuinas

Dirigido a

Gerentes, directores comerciales, equipos de Marketing, emprendedores, community managers, profesionales autónomos y profesionales B2B que quieren diferenciarse de la competencia y generar confianza

Programa

Módulo 1: El ecosistema LinkedIn (estrategia y seo)

Entender las reglas del juego para dejar de ser invisibles.

- **El Algoritmo actual:** Qué premia realmente LinkedIn hoy (comentarios de valor, tiempo de lectura, debate) y qué castiga (enlaces externos, contenido "clickbait").
- **SEO en LinkedIn:** Cómo optimizar el perfil personal y la página de empresa con palabras clave para que tu cliente ideal te encuentre cuando busque tus servicios, no solo tu cargo.
- **Sinergia Página vs. Perfil:**

1. Por qué la Página de Empresa es tu "Escaparate" (Credibilidad) y el Perfil Personal es tu "Vendedor" (Alcance).
2. Estrategia de Embajadores: Cómo hacer que los empleados compartan contenido de la empresa sin obligarles (Employee Advocacy real)

Módulo 2: Contenido con alma (IA invisible)

Cómo crear contenido que aporte valor real y huya de los textos genéricos que todo el mundo ignora.

- **El Problema del "Contenido ChatGPT":** Por qué los posts automáticos fallan y dañan tu reputación. Detección de patrones robóticos.
- **Entrenando a tu Copiloto:**

1. Clonación de Voz: Cómo enseñar a la IA tu tono, tus expresiones y tu estilo para que escriba como tú.
2. La IA como Investigador, no como Escritor: Usar la herramienta para encontrar ángulos contrarios, datos de sector o estructuras narrativas, pero manteniendo el control del mensaje final. La Matriz de Contenidos Infinita: Cómo generar meses de ideas basadas en los dolores reales de tus clientes, no en tendencias vacías. Formatos de Alto Impacto:
3. El Carrusel PDF estratégico (que retiene y educa).
4. El poder del Texto Plano y la vulnerabilidad (Storytelling personal)

Módulo 3: Social selling y prospección moderna

Vender construyendo relaciones, no haciendo spam (sin molestar).

El Arte de la Prospección "Inbound": Cómo identificar quién visita tu perfil (la "señal de compra" silenciosa) e iniciar una conversación natural.

Búsqueda Avanzada (sin pagar Sales Navigator): Trucos booleanos para filtrar y encontrar a tu cliente ideal usando el buscador gratuito

El Mensaje de Conexión: Cómo redactar invitaciones y mensajes de seguimiento que la gente agradece recibir. (Adiós al "Hola, he visto que .").

Rutina de 15 minutos: Un sistema diario para mantener la presencia y generar leads sin vivir dentro de la red social

Introducción a LinkedIn Ads (Estratégico): Cuándo merece la pena pagar (Retargeting a visitas de la web) y cuándo es tirar el dinero

Ponente

Rubén Valero. De ingeniero a estrategia de crecimiento empresarial y director creativo. Fundador de VALTOM, una consultora nacida para fusionar dos mundos que rara vez se encuentran: el rigor analítico de la ingeniería con una profunda sensibilidad por la narrativa y el factor humano en los negocios.

Fechas

2 y 6 de noviembre
Lunes y viernes de 09:00 a 12:00h
Cámara de Comercio de Castellón

INSCRIPCIÓN GRATUITA

Modalidad presencial /teleformación