



CURSO | CÓDIGO 26_73

ILINKEDIN PARA EMPRESAS Y MARCAS PERSONALES: Convierte tu presencia en un motor de ventas (6 horas)

Del 19 al 21 de mayo de 2026 | Martes y jueves de 15:30 a 18:30 horas
180 € * (Bonificable 43%)

*Descuentos:

- Socios Enactio: 10%
- Socios Enactio Plus: 15%
- Estudiantes y desempleados: 10% (se requiere acreditarlo)

INSCRÍBETE

OBJETIVOS

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.

DESTINATARIOS

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

DOCENTE

Rubén Valero

De ingeniero a estratega 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. Su misión es ayudar a las empresas a dejar de competir por precio para construir marcas sostenibles que conectan e inspiran.

Con un Máster en Growth Management e Inteligencia Artificial, diseña sistemas de crecimiento sostenibles para PYMES, mientras que su faceta como director de fotografía le permite transformar la historia de una empresa en un legado audiovisual memorable. Utiliza la Inteligencia Artificial no como un fin, sino como un acelerador para liberar el ingenio de los equipos y optimizar procesos. Su objetivo como formador es precisamente ese: enseñar a los profesionales a convertirse en los directores creativos de la tecnología, despertando una mentalidad estratégica que les permita coger la ola de la innovación, en lugar de ser arrastrados por ella.



CURSO | CÓDIGO 26_73

ILINKEDIN PARA EMPRESAS Y MARCAS PERSONALES: Convierte tu presencia en un motor de ventas (6 horas)

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).



CURSO | CÓDIGO 26_73

ILINKEDIN PARA EMPRESAS Y MARCAS PERSONALES: Convierte tu presencia en un motor de ventas (6 horas)

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.