



**CURSO DE SALES NAVIGATOR**

**Programa**

# CURSO DE SALES NAVIGATOR

## 1 Comportamientos en LinkedIn.

- 1.1. Entender las vías por las cuales las empresas usan la red LinkedIn.
- 1.2. Formular una política de conexión.
- 1.3. Ver cómo funcionan los grados de conexión.
- 1.4. La clave de tu perfil está cuando realizas una búsqueda avanzada.
- 1.5. Usa palabras clave.
- 1.6. Tu foto debe ser profesional.
- 1.7. Añadir elementos visuales a tu perfil de LinkedIn. El protocolo de LinkedIn.
- 1.8. El protocolo de LinkedIn.
  - 1.8.1. Incluye un párrafo sobre cómo te gustaría ser presentado.
  - 1.8.2. Para qué utilizas la introducción.
  - 1.8.3.Cuál es tu objetivo.
  - 1.8.4. Aporta valor para tener éxito.
  - 1.8.5. Agradece el tiempo que te dedican.
  - 1.8.6. Devuelve esa ayuda.
- 1.9. Comprender la importancia de cómo dar y recibir recomendaciones.
  - 1.9.1. Haciendo uso de las notificaciones.
  - 1.9.2. Personaliza y ordena las actualizaciones de tu red.
- 1.10. LinkedIn no es distinto.

## 2 Optimiza el resultado de tus mensajes.

- 2.1. Las distintas formas de comunicarnos.
- 2.2. Estructura que debes aplicar a los mensajes o a un InMail.
  - 2.2.1. El asunto.
  - 2.2.2. La credibilidad.
  - 2.2.3. Descubrir sus Insight.
  - 2.2.4. CTA llamada a la acción.

## 3 Personalizar la petición a conectar.

- 3.1. Tipos de invitación.
- 3.2. Pasos que debes dar para personalizar tu invitación.
  - 3.2.1. Buscar.
  - 3.2.2. Conectar.
  - 3.2.3. Añadir nota.
  - 3.2.4. Público similar.
- 3.3.

Personalizar

tu

invitación desde el móvil.

## 4 LinkedIn Sales Navigator y búsqueda avanzada.

- 4.1. Diferencias en la versión Premium.
- 4.2. La cuenta Premium de Sales Navigator.
- 4.3. Que hacer la primera vez que entras en Sales Navigator.
  - 4.3.1. Definir preferencias.
  - 4.3.2 Sincronizar CRM.
- 4.4. Reconocimiento del escritorio.
  - 4.4.1. Barra de texto
  - 4.4.2. Buzón de mensajes.
  - 4.4.3. Bloques del cuerpo.
    - 4.4.3.1. El bloque uno.
    - 4.4.3.2. Bloque dos o bloque central.
    - 4.4.3.3. Bloque tres
- 4.5. Empezando a prospectar.
  - 4.5.1. La caja de búsqueda.
  - 4.5.2. La lupa.
  - 4.5.3. Lead Builder.
  - 4.5.4. Categorías cargos en empresa.
  - 4.5.5 Tipos de mercado.

## 5 Tips de LinkedIn Sales Navigator.

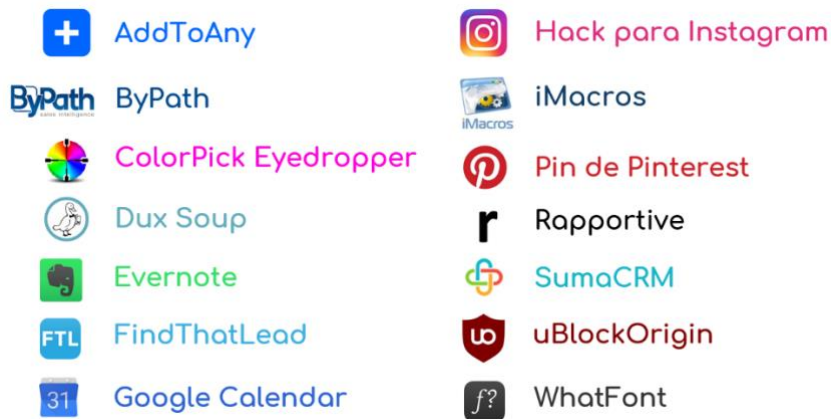
- 5.1. Aprovecha al máximo los mensajes inMail.
- 5.2. Busca perfiles OpenProfile.
- 5.3. Filtro Teamlink.
- 5.4. Clonar a tus mejores prospectos.
- 5.5. Etiquetar a tu posible prospecto.
- 5.6. Mapea tu comité de compra.
- 5.7. Profundiza en tu mercado.
- 5.8. Encuentra prospectos que hayan compartido contenido.
- 5.9. Organiza tus leads.
- 5.10. Widget CRM.
- 5.11. Sincronizar Salesforce con Sales Navigator: preguntas frecuentes.
- 5.12. LinkedIn Premium
  - 5.12.1 Professional.
  - 5.12.2 Team. Team Link.

<https://www.linkedin.com/premium/switcher/sales>

## 6 Etiquetado básico prácticas. Prácticas.

## 7 Programas, herramientas y extensiones de crome.

- 7.1. Alexa.
- 7.2. AddToAny.
- 7.3. ByPath.
- 7.4. Boomerang.
- 7.5. ColorPickEyedropper.
- 7.6. DuxSoup.
- 7.7. Evernote.
- 7.8. FindThatLead
- 7.9. Google Calendar.
- 7.10. Hangouts
- 7.11. I Macros.
- 7.12. Inbox de Gmail
- 7.13. Linked Herper
- 7.14. Loom
- 7.15. Pin de Pinterest.
- 7.16. Rapportive.
- 7.17. Similar web.
- 7.18. Streak CRM para gmail.
- 7.19. SumaCRM.
- 7.20. UBlockOrigin.
- 7.21. WhatFont.



## 8 Programas para implementar nuestro trabajo

- 8.1. Viwomail
- 8.2. Google Trends
- 8.3. Google Keyword Planner.
- 8.4. Google analytics

- 8.5. KW Finder
- 8.6. Alertas de google
- 8.7. Whostalkin.
- 8.8. Feedly
- 8.9. Scoop.it
- 8.10. Divr.it
- 8.11. Hootsuite
- 8.12. WiseStamp
- 8.14. MailTrack
- 8.15. Giphy Generador de Gif
- 8.16. Ágora pulse
- 8.17 Video Escribe

## 9 Apéndice: material a trabajar antes de la clase.

- Video aprox 60 min. **Tutorial de Sales Navigator.**
- Video aprox 60 min. **Tutorial de Dux Soup.**
- Video aprox 30 min. **10 programas para incrementar tus ventas.**
- **Apuntes módulo 2 de Sales Navigator.**

