



Workshop impartido por LinkedIn

Aprenderás estrategias que generan leads de calidad, identificando a los decisores de vuestro público objetivo, así como, desarrollar y estructurar una estrategia de ventas digital.

TALLER PRÁCTICO ONLINE
27 de Octubre de 2020
10:30

Duración:
Taller práctico de 2 horas

Fechas y horario:
27 de Octubre de 2020
10:30-12:30h
2 horas

Lugar de celebración:
EVENTO ONLINE

Matrícula de la jornada:

- No Socio: 50€
- Socio Club:
Consúltenos su
descuento

Para que su empresa pueda ser socia del Club Cámara Madrid y beneficiarse de ésta y muchas más ventajas, consúltenos el Tlf: 91 538 36 00 / 35 00, por correo clubcamara@camaramadrid.es o en la web www.camaramadrid.es

Objetivo de la Jornada:

- ✓ Posiciona tu empresa en LinkedIn, conviértete en un referente en tu industria
- ✓ Estrategias para generar leads de calidad
- ✓ Cómo identificar, mapear y contactar a los decisores de vuestro público objetivo
- ✓ Cómo desarrollar y estructurar una estrategia de ventas digital con vuestro equipo

Requisitos iniciales:

- ✓ Tener página de empresa creada en LinkedIn
- ✓ Tener perfil personal en LinkedIn

Dirigido a:

CMO, Gerentes de Ventas, Desarrollo de negocio, Marketing y Dirección General



Más información:
Natalia Rodríguez

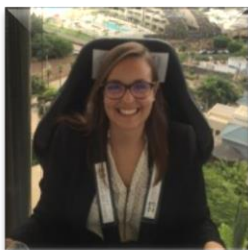
natalia.rodriguez@camaramadrid.es

Tlf: 91 538 35 00/36 36

Ponentes

Alicia García Escribano

Account Executive | Sales Solutions @ LinkedIn EMEA HQ



“LinkedIn me ha dado la oportunidad de formar parte de su ecosistema e impulsar proyectos de Social Selling de diversas empresas y sectores. Actualmente mi principal objetivo es apoyar a las empresas en esta nueva fase comercial con el fin de posicionarse en LinkedIn, seguir desarrollando negocio y retener a los clientes actuales”

Sergio Murillo Llopis

Con más de 10 años de experiencia posicionando empresas extranjeras en el mercado español, ahora asesoro a empresas españolas en sus estrategias de branding y generación de leads en LinkedIn.

