

Propuesta de Formación semipresencial

Linkedin y venta digital para comerciales

Consta de:

- Formación in house y remota
 - Una jornada de 5 horas en las oficinas del cliente.
 - 4 sesiones en remoto con equipo para poner en práctica
 - 4 sesiones individuales para seguimiento personalizado
- Objetivos:
 - Entender y aprender el uso efectivo de LinkedIn
 - Aprender a posicionarse como referente profesional.
 - Desarrollar una estrategia de **marketing de contenidos** para obtener más impacto. Crear y difundir **contenido relevante**.
 - Generar **oportunidades de negocio**. Generar **leads de valor**.
 - Tener un **perfil profesional**

Temática

- Marketing en el siglo XXI.
- Cómo funciona LinkedIn y su algoritmo.
- Crear un perfil personal o de empresa atrayente
 - Propuesta de valor
 - Caratulas imagenes y textos
- Cliente ideal y propuesta de valor
 - Necesidades
 - Creación de Avatar o buyer persona
 - Gestión y desarrollo de cliente.
- Estrategia para generar más contactos.
 - Prospección
 - Rutina diaria
 - Seguimiento
- Crear una estrategia de marketing de contenidos para atraer.
- Redacción de mensajes de contacto efectivos.
- La importancia de las secciones: Recomendaciones, grupos, etc.

El Formador



Juanjo Amengual

Experto en LinkedIn desde 2007. Experto en marketing y ventas B2B.

A través de este canal, hemos conseguido la venta de un hotel, la esponsorización de un equipo de primera división, contratación de fabricación de barcos militares, seguros, contenedores... y todo tipo de productos y servicios en múltiples sectores.

Pero sobre todo, posicionar dentro y fuera de la plataforma y referenciar los perfiles en cada sector.

Consultor de marketing y ventas, experto en marketing B2B, socialselling, LinkedIn y planes de marketing y ventas.

Desde el 88 en comunicación, marketing y ventas B2B.

Doy formación práctica sobre marketing en la Universidad (Postgrado UIB), Cámara de comercio, Oficina de transformación digital...

He estudiado derecho (UIB) e Investigación y técnicas de mercado (UOC). Postgrado "Experto universitario en marketing online y social media marketing"

Soy experto en email marketing, automatización, marketing relacional y marketing B2B

He ejercido mi labor profesional en diversos medios de comunicación nacional (COPE, Onda Cero) y director comercial de emisoras de la cadena regional de Radio Balear Cadena RATO.

He sido **responsable de distribución y ventas** en dos multinacionales de Telecomunicaciones (Telefónica móviles, hoy **Movistar**) y sanidad (**Sanitas** BUPA)

En ambas empresas creé y desarrollé la red de ventas B2C y B2B en Baleares , captando y formando a todos los equipos de venta, distribuidores y directores comerciales de distribuidores y propios de Movistar entre 1996 y 2006.

En Sanitas creé la red de venta a empresas, a la que formé y gestioné con técnicas de coaching comercial y gestión de diversos CRM como Salesforce, Sirius...

He sido durante 4 años **director de marketing y ventas del Real Mallorca en primera división**.

Fundador y director de **Marketing Consulting, MCM**, consultora de marketing y ventas y AGN marketing., hoy B2Bpro.es.

Actualmente dispongo de varias **formaciones online**:

[Marketing y ventas y revenue management en alquiler vacacional](#) y [Cómo vender en LinkedIn](#)

Además...

Creador de la plataforma/ marketplace online www.mirestaurante.es y creador director del mayor foro de alquiler vacacional en España : <https://www.forovacacional.es>, con proyectos como la primera agencia de incoming de alquiler vacacional en España.

He creado y dirigido grupos de network de empresarios como Innova network (con invitados como Catalina Hoffman, Mario Conde, Nacho Sala , fundador de Atrápalo, o Jaume Mas Miquel, CEO de Cortefiel...

He creado el grupo de network y conferencias del Diario de Mallorca "Business de Mallorca"

