





#SocialSelling2025

Programa formativo

 Online (en streaming)

 Certificado de aprovechamiento

Actuación incluida en el Proyecto "Cádiz Empresa Digital: La digitalización como palanca de competitividad en la pyme" y financiada por el Área de Planificación, Coordinación y Desarrollo Estratégico de la Excma. Diputación Provincial de Cádiz en el marco de Dipulnova+ 2025.

INTRODUCCIÓN

Las redes sociales se han convertido en un canal fundamental para las ventas. Este curso, que ayuda a los participantes a mantenerse actualizados en un mercado que evoluciona rápidamente, ofrece técnicas específicas para vender a través de las principales plataformas sociales. Los participantes aprenderán a medir el impacto de sus esfuerzos en redes sociales, permitiéndoles ajustar y mejorar continuamente sus estrategias. Los conocimientos adquiridos pueden traducirse directamente en un aumento de ventas y eficiencia, proporcionando un claro retorno de la inversión en formación.

PROGRAMA

Webinar 1: ¿Qué es el Social Selling y cómo utilizarlo en mi empresa?

🕒 20 de junio de 2025, de 10:00 a 11:00h.

💻 Online (en streaming).

- Definición y conceptos clave del Social Selling.
- Importancia del Social Selling en el entorno empresarial actual.
- Beneficios del Social Selling para las empresas.
- Diferencias entre Social Selling y marketing en redes sociales.
- Pasos para implementar una estrategia de Social Selling.
- Herramientas y plataformas útiles para el Social Selling.
- Métricas y KPIs para medir el éxito del Social Selling.
- Casos de estudio y ejemplos de éxito.

Webinar 2: Técnicas de venta a través de Facebook.

🕒 27 de junio de 2025, de 10:00 a 11:00h.

💻 Online (en streaming).

- Optimización del perfil y página de empresa en Facebook.
- Creación de contenido atractivo y relevante para tu audiencia.
- Uso de Facebook Groups para generar leads y construir relaciones.
- Facebook Live y su potencial para demostraciones de productos y atención al cliente.
- Facebook Ads: tipos de anuncios y su efectividad para ventas.
- Retargeting y creación de públicos personalizados.
- Uso de Messenger para ventas y atención al cliente.

- Análisis de métricas y optimización de campañas.
- Ejercicio práctico: Diseño de una campaña de ventas en Facebook.

Webinar 3: Técnicas de venta a través de Instagram.

🕒 11 de julio de 2025, de 10:00 a 11:00h.

💻 Online (en streaming).

- Creación de un perfil de empresa atractivo en Instagram.
- Estrategias de contenido visual para aumentar engagement y ventas.
- Uso efectivo de hashtags para aumentar visibilidad.
- Instagram Stories y Reels: cómo utilizarlos para promocionar productos.
- Instagram Shopping: configuración y mejores prácticas.
- Colaboraciones con influencers para impulsar ventas.
- Instagram Ads: formatos y estrategias para maximizar conversiones.
- Análisis de insights y optimización de la estrategia de ventas.
- Ejercicio práctico: Diseño de una campaña de ventas en Instagram.

Webinar 4: Presentación en público de mi empresa.

🕒 18 de julio de 2025, de 10:00 a 11:00h.

💻 Online (en streaming).

- Introducción al curso y objetivos.
- ¿Qué es un elevator pitch y por qué es clave?
- Estructura ganadora para presentar tu empresa.
- Cómo presentar tu presencia digital.
- Práctica guiada: tu pitch en 60 segundos.
- Cierre y recursos adicionales

Webinar 5: Técnicas de venta a través de LinkedIn.

🕒 25 de julio de 2025, de 10:00 a 11:00h.

💻 Online (en streaming).

- Optimización del perfil personal y de empresa en LinkedIn.
- Estrategias de networking y construcción de relaciones profesionales.
- Creación de contenido de valor para tu audiencia B2B.

- Uso de LinkedIn Groups para posicionarte como experto y generar leads.
- LinkedIn Sales Navigator: características y mejores prácticas.
- InMail: cómo escribir mensajes efectivos para prospectar.
- LinkedIn Ads: tipos de anuncios y estrategias para B2B.
- Medición de resultados y optimización de la estrategia de ventas en LinkedIn
- Ejercicio práctico: Diseño de una campaña de ventas en LinkedIn.