



#SocialSelling

## 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 Excm. Diputación Provincial de Cádiz en el marco de Dipulnnova+ 2024.

## 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?

🕒 22 de octubre de 2024, de 9:30 a 11:30h.

🖥️ 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.

🕒 12 de noviembre de 2024, de 9:30 a 11:30h.

🖥️ 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.**

🕒 26 de noviembre de 2024, de 9:30 a 11:30h.

🖥️ 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: Técnicas de venta a través de LinkedIn.**

🕒 10 de diciembre de 2024, de 9:30 a 11:30h.

🖥️ 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.

## CV DEL PONENTE

Eva Llorca Carasa

Experta en Marketing y Comunicación Digital

Experiencia docente:

Desde 2018	Docente de Marketing Digital para formación dentro de programas estatales Red.es y autonómicos para la Xunta de Galicia y regionales para la Diputación de Pontevedra.
Desde 2011	Elaboración de material formativo sobre Marketing Digital, redes sociales y web 2.0 para empresas y entidades como AP3, Educatic, IMO o Universidad Oberta de Catalunya (UOC).

Experiencia Profesional:

Desde 2012	Redactora de contenidos y experta en redes sociales para Noergia. Estrategias de venta, planes de marketing y formación.
Desde 2011	Consultora en Marketing Online y Escritora Freelance bajo la marca personal Llorca Digital participado en proyectos de gestión de contenidos, edición, marketing y community management.
2008	Departamento comercial de la empresa Ideaspropias Publicidad, S.L. del grupo nacional FEMXA especialista en formación, desempeñando tareas de dirección comercial y marketing como responsable del departamento.

Formación:

- Postgrado en Marketing & Sales por la Universidad de Barcelona.
- Licenciada en Publicidad y Relaciones Públicas por la Facultad de Ciencias Sociales y de la Comunicación de la Universidad de Vigo.
- Máster en Periodismo y Comunicación Digital. Primer ciclo realizado de la Licenciatura de Periodismo por la Universidad de Santiago de Compostela.
- Técnica Especialista en Community Management y Gestión de Contenidos Online en la UNED.
- Redactora Profesional y Correctora Ortotipográfica por la Universidad Europea de Madrid.

Idiomas:

Español y Gallego, lenguas maternas.

Inglés, nivel avanzado, uso profesional para diferentes proyectos.