



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Curso de LinkedIn para Ventas: Experto en Redes Sociales + Titulación Universitaria





Elige aprender en la escuela
líder en formación online

ÍNDICE

1 | Somos
Euroinnova

2 | Rankings

3 | Alianzas y
acreditaciones

4 | By EDUCA
EDTECH
Group

5 | Metodología
LXP

6 | Razones por
las que
elegir
Euroinnova

7 | Financiación
y Becas

8 | Métodos de
pago

9 | Programa
Formativo

10 | Temario

11 | Contacto

SOMOS EUROINNOVA

Euroinnova International Online Education inicia su actividad hace más de 20 años. Con la premisa de revolucionar el sector de la educación online, esta escuela de formación crece con el objetivo de dar la oportunidad a sus estudiandes de experimentar un crecimiento personal y profesional con formación eminetemente práctica.

Nuestra visión es ser **una institución educativa online reconocida en territorio nacional e internacional** por ofrecer una educación competente y acorde con la realidad profesional en busca del reciclaje profesional. Abogamos por el aprendizaje significativo para la vida real como pilar de nuestra metodología, estrategia que pretende que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva de los estudiantes.

Más de
19
años de
experiencia

Más de
300k
estudiantes
formados

Hasta un
98%
tasa
empleabilidad

Hasta un
100%
de financiación

Hasta un
50%
de los estudiantes
repite

Hasta un
25%
de estudiantes
internacionales

[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



Desde donde quieras y como quieras,
Elige Euroinnova



QS, sello de excelencia académica
Euroinnova: 5 estrellas en educación online

RANKINGS DE EUROINNOVA

Euroinnova International Online Education ha conseguido el reconocimiento de diferentes rankings a nivel nacional e internacional, gracias por su apuesta de **democratizar la educación** y apostar por la innovación educativa para **lograr la excelencia**.

Para la elaboración de estos rankings, se emplean **indicadores** como la reputación online y offline, la calidad de la institución, la responsabilidad social, la innovación educativa o el perfil de los profesionales.



[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

ALIANZAS Y ACREDITACIONES



Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

BY EDUCA EDTECH

Euroinnova es una marca avalada por **EDUCA EDTECH Group**, que está compuesto por un conjunto de experimentadas y reconocidas **instituciones educativas de formación online**. Todas las entidades que lo forman comparten la misión de **democratizar el acceso a la educación** y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación



ONLINE EDUCATION



Ver en la web



METODOLOGÍA LXP

La metodología **EDUCA LXP** permite una experiencia mejorada de aprendizaje integrando la AI en los procesos de e-learning, a través de modelos predictivos altamente personalizados, derivados del estudio de necesidades detectadas en la interacción del alumnado con sus entornos virtuales.

EDUCA LXP es fruto de la **Transferencia de Resultados de Investigación** de varios proyectos multidisciplinares de I+D+i, con participación de distintas Universidades Internacionales que apuestan por la transferencia de conocimientos, desarrollo tecnológico e investigación.



1. Flexibilidad

Aprendizaje 100% online y flexible, que permite al alumnado estudiar donde, cuando y como quiera.



2. Accesibilidad

Cercanía y comprensión. Democratizando el acceso a la educación trabajando para que todas las personas tengan la oportunidad de seguir formándose.



3. Personalización

Itinerarios formativos individualizados y adaptados a las necesidades de cada estudiante.



4. Acompañamiento / Seguimiento docente

Orientación académica por parte de un equipo docente especialista en su área de conocimiento, que aboga por la calidad educativa adaptando los procesos a las necesidades del mercado laboral.



5. Innovación

Desarrollos tecnológicos en permanente evolución impulsados por la AI mediante Learning Experience Platform.



6. Excelencia educativa

Enfoque didáctico orientado al trabajo por competencias, que favorece un aprendizaje práctico y significativo, garantizando el desarrollo profesional.



Programas
PROPIOS
UNIVERSITARIOS
OFICIALES

RAZONES POR LAS QUE ELEGIR EUROINNOVA

1. Nuestra Experiencia

- ✓ Más de **18 años de experiencia.**
- ✓ Más de **300.000 alumnos** ya se han formado en nuestras aulas virtuales
- ✓ Alumnos de los 5 continentes.
- ✓ **25%** de alumnos internacionales.
- ✓ **97%** de satisfacción
- ✓ **100% lo recomiendan.**
- ✓ Más de la mitad ha vuelto a estudiar en Euroinnova.

2. Nuestro Equipo

En la actualidad, Euroinnova cuenta con un equipo humano formado por más **400 profesionales**. Nuestro personal se encuentra sólidamente enmarcado en una estructura que facilita la mayor calidad en la atención al alumnado.

3. Nuestra Metodología



100% ONLINE

Estudia cuando y desde donde quieras. Accede al campus virtual desde cualquier dispositivo.



APRENDIZAJE

Pretendemos que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva



EQUIPO DOCENTE

Euroinnova cuenta con un equipo de profesionales que harán de tu estudio una experiencia de alta calidad educativa.



NO ESTARÁS SOLO

Acompañamiento por parte del equipo de tutorización durante toda tu experiencia como estudiante

4. Calidad AENOR

- ✓ Somos Agencia de Colaboración N°99000000169 autorizada por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social.
- ✓ Se llevan a cabo auditorías externas anuales que garantizan la máxima calidad AENOR.
- ✓ Nuestros procesos de enseñanza están certificados por **AENOR** por la ISO 9001.



5. Confianza

Contamos con el sello de **Confianza Online** y colaboramos con la Universidades más prestigiosas, Administraciones Públicas y Empresas Software a nivel Nacional e Internacional.



6. Somos distribuidores de formación

Como parte de su infraestructura y como muestra de su constante expansión Euroinnova incluye dentro de su organización una **editorial y una imprenta digital industrial**.

MÉTODOS DE PAGO

Con la Garantía de:



Fracciona el pago de tu curso en cómodos plazos y sin interéres de forma segura.



Nos adaptamos a todos los métodos de pago internacionales:



y muchos mas...



Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Curso de LinkedIn para Ventas: Experto en Redes Sociales + Titulación Universitaria

**DURACIÓN**

275 horas

**MODALIDAD
ONLINE****ACOMPañAMIENTO
PERSONALIZADO****CREDITOS
5 ECTS**

Titulación

Doble Titulación: - Titulación de LinkedIn para Ventas: Experto en Redes Sociales con 150 horas expedida por EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION, miembro de la AEEN (Asociación Española de Escuelas de Negocios) y reconocido con la excelencia académica en educación online por QS World University Rankings - Titulación Universitaria en Redes Sociales con 5 Créditos Universitarios ECTS con 125 horas. Curso puntuable como méritos para oposiciones de acceso a la función pública docente en todas las CC. AA., según R.D. 276/2007 de 23 de febrero (BOE 2/3/2007). Éste se lleva a cabo dentro del plan de formación permanente del profesorado de la Universidad Antonio de Nebrija

[Ver en la web](#)**EUROINNOVA**
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

como centro acreditado para la impartición de acciones formativas
expide el presente título propio

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con número de documento XXXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre del curso

con una duración de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación de Euroinnova International Online Education.
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX/XXXX-XXXX-XXXXXX.
Con una calificación XXXXXXXXXXXXX.

Y para que conste expido la presente titulación en Granada, a (día) de (mes) del (año).

NOMBRE ALUMNO/A

Firma del Alumno/a

NOMBRE DE AREA MANAGER

La Dirección Académica







Con Estatuto Consultivo, Categoría Superior del Consejo Económico y Social de la UNED (CCE) (Plan: Resolución 100/05)

Descripción

Las redes sociales han propiciado un nuevo concepto de marketing y relaciones públicas al que cada día acuden más profesionales, y cuyos resultados son sorprendentes. Gracias a este Curso de LinkedIn para Ventas: Experto en Redes Sociales conocerá las técnicas para realizar estrategias de venta en LinkedIn, además de familiarizarse con el desarrollo de las redes sociales.

Objetivos

- Utilizar LinkedIn en nuestra estrategia de ventas.
- Configurar correctamente una cuenta en LinkedIn.
- Colaborar y participar en los grupos de LinkedIn.
- Conocer los aspectos básicos y más específicos de la Web 2.0 y Redes Sociales.
- Conocer las principales ventajas y desventajas del uso de las Redes Sociales.
- Aplicar las Redes Sociales a las diferentes necesidades del Usuario y/o Profesionales.
- Describir las bases de la arquitectura de la participación en la Web 2.0.
- Adquirir los conocimientos esenciales sobre Social Media Mobile.
- Dominar los aspectos legales en el trabajo con Redes Sociales.
- Adquirir las habilidades, aptitudes y actitudes del Community Manager para la optimización de las Redes Sociales.

A quién va dirigido

Este Curso de LinkedIn para Ventas: Experto en Redes Sociales está dirigido a todos aquellos profesionales del sector que deseen seguir formándose en la materia, así como a personas interesadas en dedicarse profesionalmente a este sector.

Para qué te prepara

El presente Curso de LinkedIn para Ventas: Experto en Redes Sociales dotará al alumno de los conocimientos necesarios para poder conocer a utilizar las diferentes aplicaciones surgidas de la Web 2.0. así como conocer las principales estrategias de venta en LinkedIn.

Salidas laborales

Redes sociales / Community manager / Marketing online.

[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

TEMARIO

PARTE 1. LINKEDIN PARA VENTAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL CURSO LINKEDIN PARA VENTAS

1. Presentación y objetivos del curso LinkedIn para ventas
2. Cómo pueden ayudarnos las redes sociales en nuestras ventas
3. Qué es el consumo de medios y cómo aplicarlo a las ventas

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LINKEDIN, LA MAYOR RED SOCIAL, AL SERVICIO DE LAS VENTAS

1. Introducción a LinkedIn: todo lo que deseas saber
2. Cómo puede ayudarnos LinkedIn en la gestión comercial
3. Alternativas a los usos de LinkedIn en la gestión de ventas
4. Cómo usar la red de LinkedIn aprovechándola al máximo

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LINKEDIN Y LA ESTRATEGIA DE VENTAS. UN MARIDAJE PERFECTO

1. Utilizar LinkedIn en nuestra estrategia de ventas
2. Cómo buscar a los contactos o ser encontrados por ellos

UNIDAD DIDÁCTICA 4. TRABAJAR CON LAS CUENTAS PERSONALES DENTRO DE LINKEDIN

1. Tipos de cuentas que vamos a encontrar en LinkedIn
2. Crear una cuenta de usuario paso a paso en LinkedIn
3. Cómo configurar correctamente una cuenta en LinkedIn

UNIDAD DIDÁCTICA 5. VISIBILIDAD EN LINKEDIN: CÓMO DARLE VALOR Y AUMENTARLA

1. Crear un perfil de usuario vendedor en LinkedIn
2. Posicionamiento en LinkedIn: cómo nos ve la gente
3. Uso de las palabras clave para el perfil de vendedor
4. Cómo generar contenido y actualizar nuestro estado
5. Cómo colaborar y participar en los grupos de LinkedIn

UNIDAD DIDÁCTICA 6. CREACIÓN DE BASES DE DATOS Y DE CONTACTOS USANDO LINKEDIN

1. Por qué es necesario tener listas de contactos en LinkedIn
2. Vincular todos tus contactos comerciales con LinkedIn
3. Definir a quién necesitamos contactar dentro de LinkedIn
4. Buscar posibles clientes con cuentas gratuitas de LinkedIn
5. Cómo agregar contactos a las listas generadas en LinkedIn
6. Cómo ordenar los contactos que tenemos en nuestro listado

UNIDAD DIDÁCTICA 7. GENERACIÓN DE LEADS O CLIENTES POTENCIALES

1. Cómo comunicarnos con los clientes potenciales en LinkedIn

2. Cómo contactar con los potenciales clientes con LinkedIn

UNIDAD DIDÁCTICA 8. HERRAMIENTAS ESPECÍFICAS DE LINKEDIN PARA VENTAS

1. Sales Navigator: instrumento de automatización de búsqueda
2. Integración de Sales Navigator con herramientas de gestión

UNIDAD DIDÁCTICA 9. OPCIONES DE PUBLICIDAD EN LINKEDIN: CÓMO APROVECHARLAS

1. Publicidad en LinkedIn para generar mayor número de ventas
2. Las opciones de segmentación de LinkedIn: cómo usarlas

UNIDAD DIDÁCTICA 10. RESUMEN FINAL DEL CURSO LINKEDIN PARA VENTAS

1. Reconsideraciones finales del curso LinkedIn para ventas

PARTE 2. REDES SOCIALES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EXPERTO EN TECNOLOGÍAS DE LA WEB 2.0

1. Origen de la Web 2.0
2. Principales características de la Web 2.0
3. Aplicaciones de la Web 2.0. Principios constitutivos
4. Ventajas de la Web 2.0
5. Nuevas tendencias: la Web 3.0

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EXPERTO EN APLICACIONES WEB 2.0

1. Introducción
2. Blogs, webs, wikis
3. Marcadores sociales
4. Aplicaciones en línea
5. Servicios de alojamiento: fotografías, vídeos y audio
6. Evolución del perfil de usuario: usuarios 2.0

UNIDAD DIDÁCTICA 3. REDES SOCIALES Y WEB 2.0

1. Medios sociales
2. Redes sociales
3. Blogs
4. Microblogging
5. Wikis
6. Podcast
7. Plataformas de vídeo
8. Plataformas de fotografía

UNIDAD DIDÁCTICA 4. APLICACIÓN DE LAS REDES SOCIALES

1. Historia de las redes sociales
2. Definición de las redes sociales

3. Diccionario básico de las redes sociales
4. Servicios de redes sociales
5. Importancia e impacto social de las redes sociales
6. Profesiones de las redes sociales
7. Ventajas y desventajas de las redes sociales

UNIDAD DIDÁCTICA 5. CLASIFICACIÓN DE LAS REDES SOCIALES

1. Redes sociales generales
2. Redes sociales especializadas

UNIDAD DIDÁCTICA 6. MOBILE SOCIAL MEDIA: LOS SMARTPHONES

1. Los smartphones
2. El potencial del móvil para las redes sociales
3. Ejemplo de aplicaciones móviles para conectarse a redes sociales
4. Del Social Media al Social Media Móvil

UNIDAD DIDÁCTICA 7. USO RESPONSABLE DE LAS REDES SOCIALES

1. Introducción al uso responsable de las redes sociales
2. Aspectos a tener en cuenta ante una conexión en red
3. Menores e incapaces en las redes sociales

UNIDAD DIDÁCTICA 8. ASPECTOS LEGALES EN REDES SOCIALES

1. Servicios en las Redes Sociales
2. Protección de Datos de Carácter Personal
3. Protección de la Privacidad, Honor, Intimidad y Propia Imagen
4. Protección de la Propiedad Intelectual
5. Protección de los consumidores y usuarios
6. Delitos en las redes sociales

UNIDAD DIDÁCTICA 9. FACTORES EN SOCIAL MEDIA

1. Qué factores medir en Social Media para conocer su eficacia
2. Técnicas para Medir las Conversiones en los Social Media
3. Cómo crear un Social Media Plan para tu Negocio
4. Cómo usar el Social Media Marketing para incrementar las ventas
5. Las 5 estrategias en Social Media usadas por grandes empresas para aumentar sus ventas
6. Aprende a medir en términos cuantificables el ROI de una estrategia de Social Media
7. Aprende a medir el ROI en tus campañas de Email Marketing

Solicita información sin compromiso

¡Matricularme ya!

Teléfonos de contacto

España		+34 900 831 200	Argentina		54-(11)52391339
Bolivia		+591 50154035	Estados Unidos		1-(2)022220068
Chile		56-(2)25652888	Guatemala		+502 22681261
Colombia		+57 601 50885563	Mexico		+52-(55)11689600
Costa Rica		+506 40014497	Panamá		+507 8355891
Ecuador		+593 24016142	Perú		+51 1 17075761
El Salvador		+503 21130481	República Dominicana		+1 8299463963

!Encuétranos aquí!

Edificio Educa Edtech

Camino de la Torrecilla N.º 30 EDIFICIO EDUCA EDTECH,
C.P. 18.200, Maracena (Granada)

 formacion@euroinnova.com

 www.euroinnova.com

Horario atención al cliente

Lunes a viernes: 9:00 a 20:00h Horario España

¡Síguenos para estar al tanto de todas nuestras novedades!



Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

 By
EDUCA EDTECH
Group