

## 1 TALLER

---

# Social Selling, incrementa tus ingresos utilizando las redes sociales.

**Fecha:** 23 de septiembre a las 17:00 (2 horas)

**Ponente:** Mónica Salvador Rodríguez

El taller de Social Selling busca, en estos momentos de cambios e incertidumbre, ayudar a los profesionales del derecho a emplear las redes sociales como estrategia de marketing y de gestión empresarial para aumentar su competitividad y posibilidades de éxito en el mercado.

**Con este taller se pretende:**

1. **Aportar al abogado** una formación que le permita usar las redes sociales con profesionalidad
2. **Reducir los costes** optimizando la comunicación con los clientes.
3. **Aumentar la competitividad** y por lo tanto diferenciarse y distanciarse en positivo de la competencia.
4. **Aumentar la visibilidad** de la firma y la conexión con su público objetivo
5. **Mejorar sustancialmente la reputación** y conseguir que los usuarios sean los valederos de esa reputación convirtiéndolos en prescriptores de la marca.

**Contenidos del programa (2 h):**

**Metodología:** Práctico y se les hará el contenido del taller

**Parte I: Introducción al social selling index**

- Optimización de la visibilidad en el mundo online
- Técnicas básicas de prospección a través de LinkedIn
- Conecta para vender
- Contenido de valor en LinkedIn

**Evaluación de satisfacción** Al finalizar la formación, se compartirá un código bidi con acceso a una encuesta de satisfacción

**Espacio formativo: Online (zoom proporcionado por la entidad)**