

Optimiza tu estrategia de captación de clientes en LinkedIn, la red social para las empresas B2B

📅 5 y 12 de junio de 2024

Inscríbete



Fechas:

5 y 12 de junio, miércoles

Presencial



Videoconferencia



Horario:

de 16:00 a 20:0 h.



Precio especial para socias/os

y actividad bonificable por FUNDAE

[Pulsa AQUÍ para ver los precios](#)

Inscríbete

Profesor



Mikel Markuleta

- Socio fundador de Sharpa Marketing, agencia especializada en servicios de Marketing Online.
- 7 años de experiencia en agencias de medios multinacionales (Aegis, Havas)
- Certificación de publicidad en búsquedas (Google Ads Academy)
- Certificación individual Google Analytics (Google Ads Academy)
- Máster Analítica Web (Kschool)
- Máster en gestión de Empresas de Comunicación (UNAV)
- Licenciado en Administración y Dirección de Empresas (UPNA)

LinkedIn es la red social para los profesionales. Es la plataforma donde más fácil es localizar y contactar a perfiles con determinadas características profesionales, pero es importante saber cómo hacerlo. En este curso, daremos las pautas más importantes para tener una sólida estrategia comercial en LinkedIn, tanto desde el punto de vista orgánico, como del publicitario.

PROGRAMA

- Estrategia orgánica: o Introducción a las redes sociales profesionales (LinkedIn)
 - Estrategia de presencia digital
 - Estrategia de contactos
 - Estrategia de publicación
 - Funcionalidades de LinkedIn
 - Páginas de empresa y LinkedIn Ads
 - Herramientas de terceros
- Estrategia Publicitaria:
 - LinkedIn Ads
 - Estructura de las cuentas publicitarias de LinkedIn Ads
 - Cómo crear una cuenta publicitaria
 - LinkedIn Campaign Manager

- Creación y configuración de campañas
- Formatos
- Gestión de públicos
- Medición de campañas

INFORMACIÓN GENERAL

Objetivo

Conocer las pautas de optimización a tener en cuenta para tener una estrategia de captación de cliente eficaz en LinkedIn.

Dirigido a

Profesionales que utilizar LinkedIn como herramienta de comunicación y marketing

Metodología

Se tratará de un curso que combinará aspectos teóricos y prácticos.



Fechas:

5 y 12 de junio, miércoles



Número de sesiones:

2



Horario:

de 16:00 a 20:0 h.



Número de horas:

8

Elige la modalidad que mejor se adapte a ti:



Presencial*

Club de Marketing de Navarra



Videoconferencia*

Aula virtual, Zoom

INSCRIPCIONES



Socios/as:

170 €



No socios/as:

290 €

[Únete a la asociación](#)

Actividad bonificable por la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo. Las empresas socias pueden solicitar su tramitación gratuita indicándolo en la inscripción web con al menos dos días de antelación



Para más información:

948 290155

[Inscríbete](#)