

JORNADA – Vende con LinkedIn: estrategias para conseguir más leads y clientes en esta red social

Aula virtual

APOYO CAI
A DESEMPLEADOS

Lugar:	Aula Virtual 976 355 000
Fechas:	21/10/2025 y 28/10/2025
Horario:	De 9 a 14 h.
Importe:	220 €
Importe desempleados:	66 €
Plazo de inscripción: (Hasta las 15 h.)	16/10/2025

Presentación

Si ya estás trabajando las redes sociales, tienes un negocio B2B y en tu empresa llevas a cabo estrategias para conseguir Leads y nuevos clientes, no puedes dejar pasar de largo LinkedIn y todo el potencial que esta red social puede ofrecerte.

Con más de 1.000 millones de usuarios activos a nivel global LinkedIn es una red sumamente importante a día de hoy donde:

- Hacer Networking.
- Posicionarte como experto en lo que haces.
- Potenciar tu marca personal y tu marca corporativa.
- Multiplicar tu visibilidad y el alcance de tus publicaciones.
- Conseguir contactos de alto nivel.
- Conseguir clientes.

Por eso, no solo debes aprovechar al máximo esta red social si no también saber cómo aplicar la Inteligencia Artificial a tu estrategia de marketing en LinkedIn.

¿Por qué utilizar LinkedIn en tu estrategia de marketing online?

El objetivo de tener una estrategia empresarial en LinkedIn es múltiple y cada empresa o red comercial la utiliza de forma distinta:

- Para trabajar la marca personal
- Para trabajar el Branding corporativo
- Para generar visibilidad, alcance y confianza online
- Para conseguir leads y clientes de alto valor
- Etc

LinkedIn es una red social donde puedes llegar directamente a tu público objetivo, a aquel que toma las decisiones de compra de tu producto o servicio. Con nombres a apellidos y conectar con él.

Por eso, especialmente a la hora de conseguir Leads y clientes, la base no debe ser únicamente mandar mensajes comerciales a todos tus contactos, sino que debes apostar por una estrategia bien trabajada de Social Selling.

Así, el marketing en LinkedIn implica trabajar un modelo de relación y venta que genere confiabilidad y autoridad, generando de esta forma una mayor y mejor audiencia que ayuda a tener más repercusión en tu marca, sea corporativa o personal.

¿Y cómo ayuda ChatGPT a una estrategia de LinkedIn?

La implementación de ChatGPT y la Inteligencia Artificial en una estrategia de marketing y venta en LinkedIn, ayuda en gran medida en áreas como la planificación de la estrategia, la definición del público objetivo y la creación de las publicaciones.

A lo largo de este curso, trabajaremos con ChatGPT para LinkedIn en diversas áreas:

Objetivos

- Trabajar con éxito en una red social centrada en los negocios y las personas.
- Aprender estrategias para conseguir contactos de valor en LinkedIn y convertirlos en Leads y clientes.
- Potenciar el Social Selling para vender en LinkedIn con un menor esfuerzo comercial
- Mejorar la visibilidad personal y el Branding corporativo, así como potenciar tu relevancia como experto en LinkedIn.
- Utilizar LinkedIn para establecer un canal de comunicación directa con tus potenciales y clientes.

Dirigido a

Este curso está destinado a todos aquellos que quieran desarrollar una estrategia en LinkedIn de forma profesional para conseguir clientes.

- Empresas
- Equipos comerciales
- Gerentes
- Directivos
- Emprendedores
- Freelance
- Personal de marketing
- Directores de comunicación

Metodología

Cada alumno tendrá **que traer su ordenador con la cuenta de ChatGPT y LinkedIn creada**. En el caso de no disponer de ordenador o tener alguna duda por favor avisar a la organización.

Profesorado

D. **Alberto Alcocer**. CEO de SocieTIC Business Online. Experto en marketing online y en el diseño de estrategias de venta para webs de servicios y tiendas online, con más de 22 años de experiencia en los que ha ayudado a mejorar su estrategia digital a grandes marcas, empresas y emprendedores.

Organizador y ponente en el Congreso Online “Maratón de LinkedIn”, es formador y docente en programas Máster, así como Speaker Internacional en congresos de marketing online

Programa

- Cómo funciona ChatGPT y cómo aplicarlo a LinkedIn.
- Prompts, estilos e instrucciones en ChatGPT.
- Definición del público objetivo, puntos de dolor, etc...
- Optimización del perfil.
- Calendarización de publicaciones en función del público objetivo.
- Creación de contenidos para el perfil y la página.

Organización

Plazo de inscripción

La recepción de solicitudes finalizará el 16 de octubre, a las 15,00 horas. Plazas limitadas a la capacidad del aula. **Esta formación no es bonificable.** Se enviará confirmación por correo electrónico. Las cancelaciones efectuadas con posterioridad a dicha fecha, estarán sujetas a la retención del 40% de la cuota de inscripción

Teléfono de información 976 355 000

Cuota de inscripción y forma de pago

- Importe para desempleados (previa confirmación de la plaza) pago con tarjeta de crédito: 66 euros (incluye documentación).
- Importe para pagos por domiciliación o tarjeta de crédito (previa confirmación de la plaza): 220 euros (incluye documentación).

En virtud del Decreto 82/2003 de 29 de abril del Gobierno de Aragón, se advierte de que las enseñanzas que se imparten organizadas por la Fundación CAI, no conducen a la obtención de títulos académicos oficiales.

Fundación Caja de Ahorros de la Inmaculada de Aragón - CIF. G-50000819.

Inscrita en el Registro de Fundaciones de la Comunidad Autónoma de Aragón con el número 350/I

Domicilio Social: Calle San Braulio, 5-7, 50003 - ZARAGOZA.

© 2012-2025 **Fundación Caja Inmaculada**