CURSO · MARKETING Y VENTAS

LinkedIn Sales Navigator: Prospección B2B y Generación de Leads

MODALIDAD	DURACIÓN	DISTRIBUCIÓN REFERENCIAL
A medida: presencial, online en vivo o e-learning	**8 horas cronológicas**	**75 % teoría · 25 % práctica**

DESCRIPCIÓN

Aprende a prospectar clientes B2B con LinkedIn Sales Navigator: búsquedas avanzadas, listas de cuentas, alertas y mensajes para generar reuniones.

DIRIGIDO A

Ejecutivos comerciales, gerentes de ventas, desarrolladores de negocios y dueños de pymes que venden a otras empresas.

APRENDIZAJES ESPERADOS

- Definir el perfil de cliente ideal y traducirlo en filtros de búsqueda
- Usar búsquedas avanzadas de personas y cuentas en Sales Navigator
- Crear listas de prospectos y alertas de cambios relevantes
- Redactar mensajes de conexión y seguimiento personalizados
- Registrar y medir la actividad de prospección semanal

CONTENIDOS

- **Módulo 1:** Qué es Sales Navigator y diferencias con LinkedIn gratuito
- **Módulo 2:** Perfil de cliente ideal y mapa de decisores
- **Módulo 3:** Búsquedas avanzadas y filtros de personas y cuentas
- **Módulo 4:** Listas de cuentas y de prospectos
- **Módulo 5:** Alertas, señales de compra y contactos recomendados
- **Módulo 6:** InMail y mensajes de conexión: estructura y seguimiento
- **Módulo 7:** Rutina de prospección y registro de resultados
- **Módulo 8:** Buenas prácticas y uso responsable de datos personales (Ley 19.628)

METODOLOGÍA

Clases con exposición de contenidos, ejemplos aplicados y ejercicios prácticos. Los casos se adaptan al rubro y a la realidad de la empresa cliente.

EVALUACIÓN

Evaluación de los aprendizajes mediante actividades prácticas y/o prueba final. Quienes aprueban reciben un certificado de participación emitido por Saberes OTEC SpA, verificable en saberesotec.cl.

> **Contenido propuesto y adaptable.** Este programa es una propuesta referencial: los contenidos, la duración y la modalidad están sujetos a cambios según los requerimientos del cliente y se adaptan al giro y tipo de negocio de cada empresa. El curso puede dictarse en forma presencial, online en vivo o e-learning.