



Asesoría  
Creativa  
*en ventas*

## Prospectación B2B con LinkedIn

*"Creando una red para  
generar negocios"*



# Al concluir este curso...

1. Comprenderás la **estrategia de Social Selling en LinkedIn.**
2. Tendrás un **perfil de LinkedIn optimizado.**
3. Conocerás **cómo contactar a tu comprador ideal.**
4. Sabrás cómo **redactar los textos para interactuar.**
5. Conocerás cómo **incrementar tu red de contactos para generar oportunidades.**

**En este curso veremos la estrategia  
de Social Selling con la versión  
estándar de LinkedIn**

A person wearing a white dress shirt and a dark suit jacket is holding a white rectangular card in their right hand. The card features the LinkedIn logo, which consists of the word "Linked" in black and "in" in white inside a blue square, followed by a small "TM" trademark symbol. The background is dark and out of focus.

**Linkedin™**

**Introducción**

**La venta consultiva y el  
Social Selling**

Mientras la mayoría de las ventas en mostrador podrían sustituirse por transacciones online, **la venta consultiva se fortalece con el social selling en LinkedIn**



# PROCESO DE VENTA CONSULTIVA



## 1. Generar Leads



## 2. Descubrir



## 3. Personalizar



## 4. Proponer



## 5. Cerrar



## 6. Entregar

### Actividades Clave

- Entender el mercado objetivo
- Identificar Leads
- Preparar mensajes
- Iniciar el Contacto

- Identificar Necesidades y Expectativas
- Calificar la oportunidad

- Construir una oferta de valor.
- Generar insights
- Elaborar la propuesta

- Mostrar avances
- Presentar la propuesta
- Establecer los siguientes pasos

- Seguimiento para el cierre.
- Negociar.
- Aprobación verbal

- Comunicación a lo largo del año para ser visibles, ser relevantes, afianzar fidelidad y estar en el momento de una nueva necesidad.

### Evidencias en CRM

- Registro en CRM
- Registro de llamada, e-mail.
- Reunión inicial

- Registro de necesidades y expectativas.
- E-mail de Validación

- El prospecto se involucra en el ROO
- Acepta presentación de propuesta.
- Registro en CRM de Fecha de presentación

- Registro de comentarios sobre la propuesta
- Prospecto acepta avanzar al cierre
- Seguimiento en CRM

- Cierre administrativo con contrato, orden de compra o factura

- Acciones Posventa para confirmar satisfacción del cliente
- Generar referidos

### Porcentajes de Avance

20%

30%

50%

60%

80%

100%

# ¿Qué es Social Selling?

**Social Selling** es el **proceso** de utilizar las redes **sociales** para **encontrar e interactuar** con los prospectos comerciales y lograr una venta.

Es la nueva forma de **crear y desarrollar relaciones significativas con los clientes potenciales.**

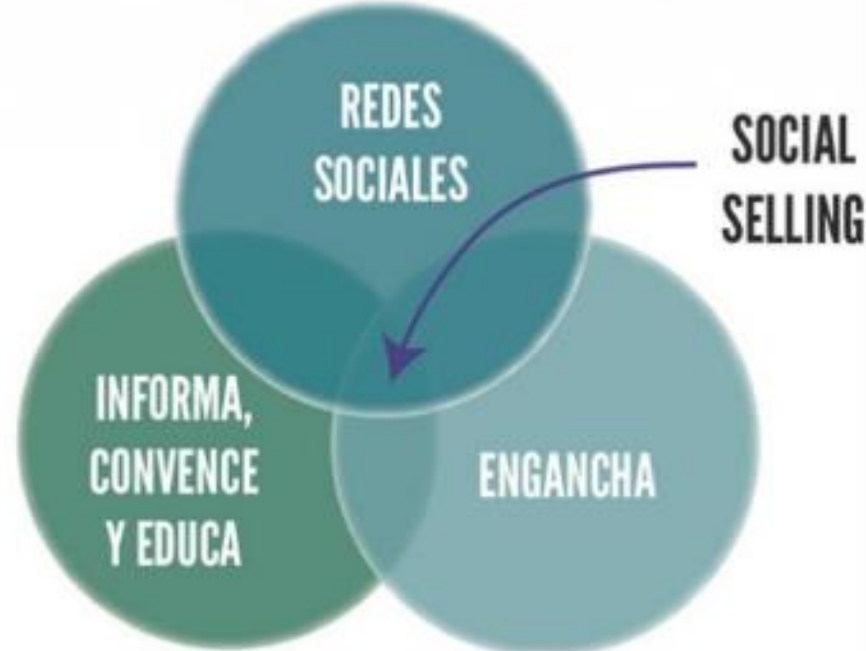


# El Social Selling vs prospectación en “frío”

## ANTIGUO MODELO DE VENTAS



## NUEVO MODELO DE VENTAS





## Instructores:



Miguel García Santillán  
Consultor

[linkedin.com/in/migueltgarcia](https://www.linkedin.com/in/migueltgarcia)



Martha Olga Pinales  
Consultora

[linkedin.com/in/martha-olga-pinales](https://www.linkedin.com/in/martha-olga-pinales)