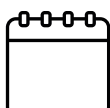


Curso de **Social Ads en LinkedIn**

**Gestión y Estrategias a
través de LinkedIn**

- 1ª ED. CLASES ONLINE EN DIRECTO -



Inicio
Primavera 2024



30 h.

ONLINE

Clases
Online en
directo

Curso de **Social Ads en LinkedIn**

online 
EN DIRECTO

Gestión y Estrategias a través de LinkedIn

- 1ª ED. CLASES ONLINE EN DIRECTO -

Descubre el Curso de Social Ads

El curso de Social Ads: Gestión y Estrategias a través de LinkedIn es un curso de 30 horas diseñado e impartido por profesionales en activo que usan LinkedIn como parte imprescindible en sus negocios. Con él aprenderás a sacarle partido de una forma efectiva, eficaz y global.

Todo el curso está enfocado a la generación de negocio a través de esta red social para empresas de cualquier sector. Y es que sea quien sea tu cliente potencial está en LinkedIn de una forma u otra.

También se centra en trabajar la marca personal con el objetivo de mejorar laboralmente y ocupar un espacio relevante dentro de esta red social profesional.

El curso se divide en 5 módulos a través de los cuales se conocerán herramientas, técnicas y estrategias para llevar a cabo acciones comerciales rentables y sostenibles en LinkedIn. Un enfoque práctico donde trabajaremos con casos reales y donde cada alumno podrá exponer sus casos particulares para trabajarlos de forma conjunta en la parte de práctica. Cada módulo tendrá una parte teórica y una parte práctica guiada.

Objetivos

En este curso aprenderás a:

1. Implementar estrategias comerciales para equipos de marketing y ventas.
2. Gestionar perfiles personales en LinkedIn de forma efectiva.
3. Posicionar perfiles en LinkedIn y mejorar el resultado de las búsquedas.
4. Aprender a gestionar campañas en LinkedIn Ads y Sales Navigator.
5. Usar herramientas de automatización.

Perfil del alumno

Este curso está recomendado para responsables de marketing de empresas B2B, emprendedores, autónomos, freelances, startups y cualquier persona que esté interesada en la captación de negocio en LinkedIn.

Si usas esta red social y quieres llevarla un paso más allá, ¡este es tu curso!

Requisitos técnicos

Para realizar este curso necesitarás tener un perfil en LinkedIn.

Modalidad Online

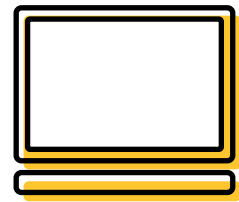
Lo mejor de nuestro presencial, ahora desde casa

El formato Online te permitirá vivir la experiencia presencial, desde tu casa: un profesor/a se conectará en directo para impartir su clase y responder preguntas y proponer ejercicios prácticos. Será como estar en KSchool pero desde la silla de tu escritorio.



CLASES EN DIRECTO en horario entre semana.
+
CLASES GRABADAS, ¡para que no te pierdas nada!

ACCESO AL **CAMPUS VIRTUAL** para ver las clases y estar en contacto con tus compañeros y profesores.



INVITACIÓN A **EVENTOS EXCLUSIVOS** solo para alumnos.

Te esperamos en clase para que puedas aprender de la mano de los mejores profesores.

¿Estás preparado para convertirte en el mejor creando campañas en redes e impulsando tu negocio en LinkedIn? Elige tu futuro, ¡qué nosotros te ayudamos a llegar a él!

Temario

Módulo 1: Mejora tu perfil personal

- Marca personal en LinkedIn: DAFO personal
- Mejorar los skills de los perfiles personales
- Encontrar tu voz en LinkedIn
- SSI
- Herramientas para perfiles personales
- #hashtags
- Estrategia para aumentar tu presencia en LinkedIn

Módulo 2: Mejora tu posicionamiento. Empieza a ser visible.

- Página de empresa VS perfil personal
- Páginas de empresa y páginas de producto
- Estrategias de contenido para empresas o autónomos
- Estrategias de contenido para perfiles personales
- Metodología, planificación y puesta en marcha
- Nociones de SEO técnico aplicaciones del SEO en LinkedIn
- Entendamos el algoritmo de LinkedIn
- SEO en linkedin para perfiles personales
- Newsletter IN

Módulo 3: Ads en LinkedIn. Campañas publicitarias

- Administrador comercial
- Cuentas publicitarias
- Segmentaciones
- Tipos de anuncios
- Presupuestos
- Estrategias
- Análisis de resultados
- Panel de control
- Integraciones
- Insight tag
- Públicos personalizados

Módulo 4: Prospecta y capta negocio en LinkedIn

- Planes de pago de LinkedIn
- Sales navigator
- Listas de clientes
- Listas de empresas
- Que son las URL's
- Scrapeo de perfiles
- Generación de bases de datos en LinkedIn
- Herramientas
- CTA. Pain points
- La propuesta de valor

Módulo 5: Automatización de las ventas

- Indexaciones de Sales navigator con herramientas de automatización
- Diferentes herramientas de automatización para diferentes necesidades
- Gamificación + Landing
- LinkedIn más allá de LinkedIn (estrategias multicanal)
- Desarrollo completo de estrategias
- Diseño de workflow para diferentes objetivos
- Gestión de los leads obtenidos

Herramientas

Aprenderás a gestionar y definir estrategias en LinkedIn usando:

**SALES
NAVIGATION**

AUTOMATIZACIÓN

FUNNELS

SCRAPING

Profesores

Directora del Curso de Social Ads: Gestión y Estrategias a través de LinkedIn



Esther González

CEO & Founder en UpToBe Marketing Digital



Aitor Ruano

CEO & Founder UpToBe Marketing



Dori López

CEO en Innova Digital Export



Xavier Balagué

Founder de Multipliers



Carmen Gómez

Digital Account Manager & Graphic Designer en UpToBe Marketing Digital



Samuel Pérez

Consultor SEO & SEM en UpToBe Marketing

* El claustro de profesores puede sufrir modificaciones.

Inscripción y precio

**¡RESERVA
TU PLAZA!**



Nuestros cursos y masters tienen un número de **plazas limitadas**. Asegúrate de reservar la tuya.

Bonificable con FUNDAE

Todos nuestros cursos son bonificables a través de la **Fundación Estatal para la Formación en el Empleo** (FUNDAE, antigua FUNDACIÓN TRIPARTITA).

Si estás interesado coméntanoslo al hacer tu inscripción. Desde KSchool nos encargamos de la gestión para cursos o másteres de más de 60 horas.

Eventos y networking

Además de poder aprender mucho en clase, desde KSchool os invitamos a eventos, masterclass, talleres y conferencias que os servirán para ampliar vuestros conocimientos y para contactar con grandes profesionales.

Síguenos a través de las redes sociales para estar al tanto de estas acciones y revisa tu mail. ¡Algunos de nuestros eventos son exclusivos para alumnos!

Preguntas frecuentes

Siempre que tengáis cualquier duda podéis escribirnos a **info@kschool.com** o llamarnos al **91 577 83 41**, pero a continuación recogemos algunas de las preguntas que más nos hacéis. ¡Esperamos que os sean de ayuda!

¿Qué diferencias hay entre la modalidad presencial y Online?

La principal, el formato presencial requiere que acudas a clase, por lo que solo podrás cursarla si estás en Madrid o Barcelona, y siempre que tengas disponibilidad los viernes por la tarde y sábados por la mañana.

El formato Online es para todos aquellos que tengan una buena conexión a internet, ya sea desde Granada, Teruel o Cuenca.

¿Qué pasa si no puedo acudir a una clase?

En la modalidad online las clases quedan grabadas, ¡así que podrás verla en cualquier otro momento!

¿Para qué sirve el Campus Virtual?

Desde Campus Virtual podrás acceder a las clases en directo y volver a ver las grabaciones. Además, también tendrás acceso a las presentaciones que los profesores utilizarán en sus clases y podrás comunicarte con tus compañeros y profesores.

¿Puedo interactuar con el profesor y los compañeros durante las clases?

La modalidad en online te permite tener la misma interacción con profesores y compañeros que la que tendrías en persona.

La ventaja del formato online es que es igual que estar en clase, pero desde tu ordenador. Las clases son en directo por lo que puedes preguntar a los profesores cualquier duda que tengas al momento.

Testimoniales

Nadie mejor que nuestros alumnos para contarnos cómo es la experiencia de formarse en KSchool de la mano de los mejores profesionales.

Aquí puedes leer lo que dicen de nosotros quienes ya han pasado por las clases.



ELENA VELASCO | Especialista en contenidos digitales en Rubix Iberia

Me decidí por el Máster de Técnicas de Marketing Digital y no puedo estar más contenta. Buenos profesores que son grandes profesionales en su sector y que te ayudan en todo lo que necesitas.

Totalmente recomendable para los que se quieren adentrar en el mundo del marketing.



RAQUEL M. | Asistente de Marketing en Venerable Capital Group

Muy recomendable realizar en Kschool el Máster de Técnicas de Marketing Digital. Disponen de un temario completo y actualizado y cuentan con profesores que son grandes profesionales del sector.



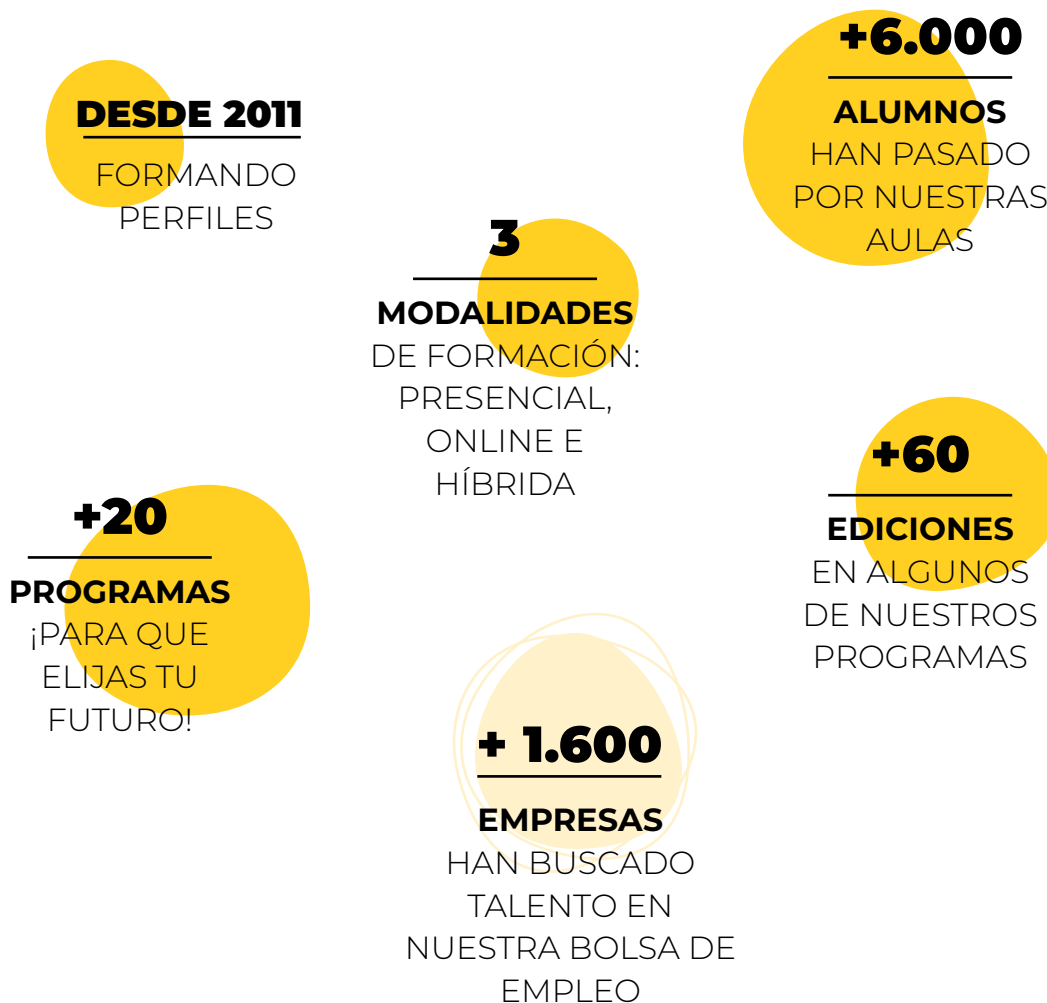
JUAN MALIK | Freelance

Lo más destacable del Máster de Técnicas de Marketing Digital es que consigue que estructures bien el conocimiento. Además, para mí era imprescindible que las clases fueran impartidas por profesores en ejercicio activo de la profesión.

Los números de KSchool

Nacimos en 2011 con una idea en la cabeza: formar a los nuevos perfiles profesionales que la red demanda de forma constante y hacerlo de la mejor forma posible. Por ello, nos definimos como “La escuela de los profesionales de Internet”.

La experiencia y los grandes profesionales con los que contamos como profesores nos avalan. Como siempre decimos, en ciertos sectores a día de hoy, el valor no lo aporta un título si no lo que el profesional sabe hacer.



Tenemos **experiencia**, los mejores y más actualizados **programas de formación**, y a los **profesionales** más reconocidos del sector impartiendo clases en nuestras aulas.

Manifiesto

- Si el sistema no está preparado para darnos el conocimiento que necesitamos lo vamos a conseguir por nuestra cuenta.
- Hoy, en ciertos sectores el valor no lo aporta un título. Lo aporta lo que cada profesional sabe hacer.
- Si dependemos de nosotros mismos, vamos a pensar por nosotros mismos.
- No queremos, ni podemos sentarnos a esperar a que alguien se fije en nosotros.
- No hay ningún mapa. Debemos hacer nuestro camino, y es un camino que muchas veces no ha sido explorado, pavimentado, ni señalizado.
- Nuestro conocimiento es la clave de nuestro desarrollo personal y profesional.
- Todo el mundo tiene algo que enseñar. Queremos aprender todos de todos.
- En el mundo del conocimiento, cuanto más se comparte más se tiene.
- Lo que aprendemos es lo que practicamos.
- Especializarse es ponerle un apellido a nuestra profesión. Es echarle especias a nuestro ingrediente principal.
- Queremos construirnos un futuro fuera del rebaño. Para eso vamos a pensar y hacer las cosas de forma diferente.
- No vamos a seguir instrucciones a ciegas, no vamos a ser pelotas, no vamos a mantener la cabeza agachada. Esas formas no van con nosotros.
- Vamos a estar siempre en movimiento. No vamos a parar de movernos. Somos inquietos, y nos gusta ser así.
- Como queremos resultados diferentes, vamos a hacer las cosas de forma diferente.
- Las pirámides son monumentos funerarios. Nos divierte verlas en los libros de historia, no sufrirlas en nuestro trabajo.
- Nuestro mercado no es el de los empleos. Es el de las oportunidades.
- Queremos colaborar con nuestras empresas a generar ingresos, no queremos tener un simple empleo.
- Queremos avanzar elaborando mejores recetas, no cocinando más.
- Queremos poner vida a los años, no solo años a la vida.
- Somos mucho más que un perfil y unas competencias. Somos algo más que las hojas de nuestro CV.
- Queremos levantarnos con ilusión los próximos 40 años. Queremos hacer las cosas con pasión, cariño y humanidad.

Contacto

No te quedes con ninguna duda, estamos aquí para ayudarte. Llámanos o escríbenos y tendremos una conversación personalizada contigo, ¡nos encanta conoceros!

INFORMACIÓN KSCHOOL

✉ admisiones@kschool.com

☎ 91 577 83 41