

PROGRAMA AVANZADO

---

# LinkedIn para *Ventas*

MARZO 2025

www.salesbusinessschool.es

**Sales  
Business  
School**



**Harvard  
Business  
Publishing**  
Education

# Tabla de Contenidos:



El programa Avanzado de LinkedIn para Ventas 03

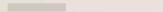
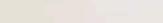
Profesores seleccionados cuidadosamente, con experiencia en grandes empresas tecnológicas 20

Sales Business School, la 1ª Escuela especializada en Ventas y Consultoría 21

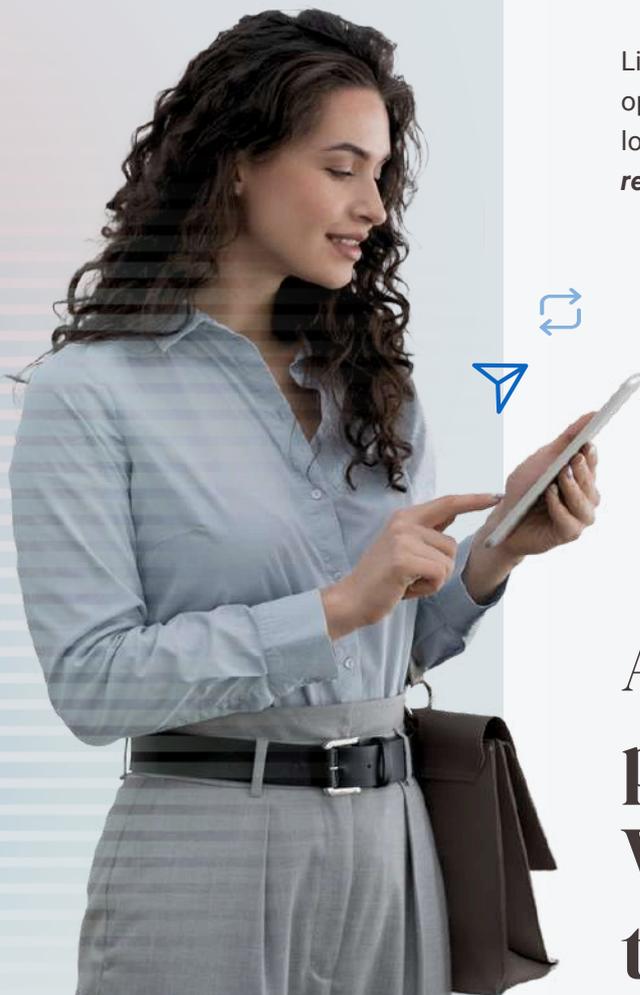
Calendario de sesiones 24

Resumen del Programa 25

Experiencias



# Transforma tu enfoque de **Ventas** y Marketing de Negocio con **LinkedIn**: del prospecto frío al cliente satisfecho



LinkedIn ha dejado de ser solo una red social para convertirse en el **epicentro del mundo profesional**. El vendedor moderno necesita más que un perfil bien elaborado. **Necesita dominar las herramientas y estrategias** que le permitan destacar y generar oportunidades de negocio de manera eficiente.

LinkedIn es un campo fértil para la **generación de leads y posterior cierre de Ventas**. Con +1.100 millones de usuarios y +67 millones de empresas registradas en esta plataforma de profesionales y empresas, **destacar y convertir conexiones en clientes requieren mucho más que tener presencia**. Se necesitan estrategia, innovación y un enfoque tecnológico avanzado.

Aquí es donde la **metodología y la automatización** en LinkedIn entran en juego, transformando el proceso de Vender en un proceso sistemático de prospección y generación de leads de alta calidad, así como la continua comunicación de valor con los clientes potenciales y el cierre de acuerdos.

LinkedIn permite a los profesionales de Ventas optimizar su tiempo y esfuerzos para centrarse en lo que realmente importa: **construir relaciones relevantes y mejorar su ratio de Ventas**.

## Acelera tu proceso de Ventas y alcanza tus objetivos

# Formación práctica para convertir **LinkedIn** en un canal de generación de reuniones con potenciales Clientes



El Programa Avanzado LinkedIn para Ventas está diseñado por expertos del Área Comercial y Marketing de Negocio, para dotar a los profesionales de habilidades, sistematización de procesos y las herramientas necesarias para mejorar la estrategia de Ventas a través de LinkedIn.

Aprenderás a dominar la plataforma para la generación de leads de alta calidad, optimización de la red de contactos e implementación de tácticas de Venta, todo enfocado en incrementar significativamente tus resultados comerciales.

# LinkedIn para Ventas

**La formación diseñada  
para el entorno de Ventas  
moderno**

Domina las herramientas y adquiere los conocimientos necesarios para aprovechar al máximo LinkedIn como plataforma para generar leads.

**CONVIERTE  
TU PERFIL  
DE LINKEDIN  
EN UNA  
MÁQUINA  
DE GENERAR  
LEADS  
DE CALIDAD**



Esta formación te proporcionará las bases sólidas para comenzar a generar leads en LinkedIn de manera estratégica y efectiva. Al optimizar tu perfil, analizar tu red de contactos y comprender las dinámicas de la plataforma, estarás mejor preparado para alcanzar tus objetivos comerciales.

# ¿Qué conseguirás?



Disponer de un proceso para construir listas de prospectos validados y homogéneos



Enriquecimiento de leads y empresas para mejorar el acercamiento al cliente.



Mejora en la calidad y cantidad de leads generados a través de LinkedIn.



Uso de LinkedIn junto a otras plataformas para la generación de leads y construcción de redes.



Creación y automatización de campañas de prospección y contenido personalizado.



Aprender con ejercicios y casos prácticos reales.



Aprendizaje de la mano de profesionales expertos.



Las mejores prácticas y herramientas de LinkedIn en Ventas.



Contenidos de Harvard.



Certificación que respalda tus nuevas habilidades y conocimientos.

Experiencias



Más



Conectar

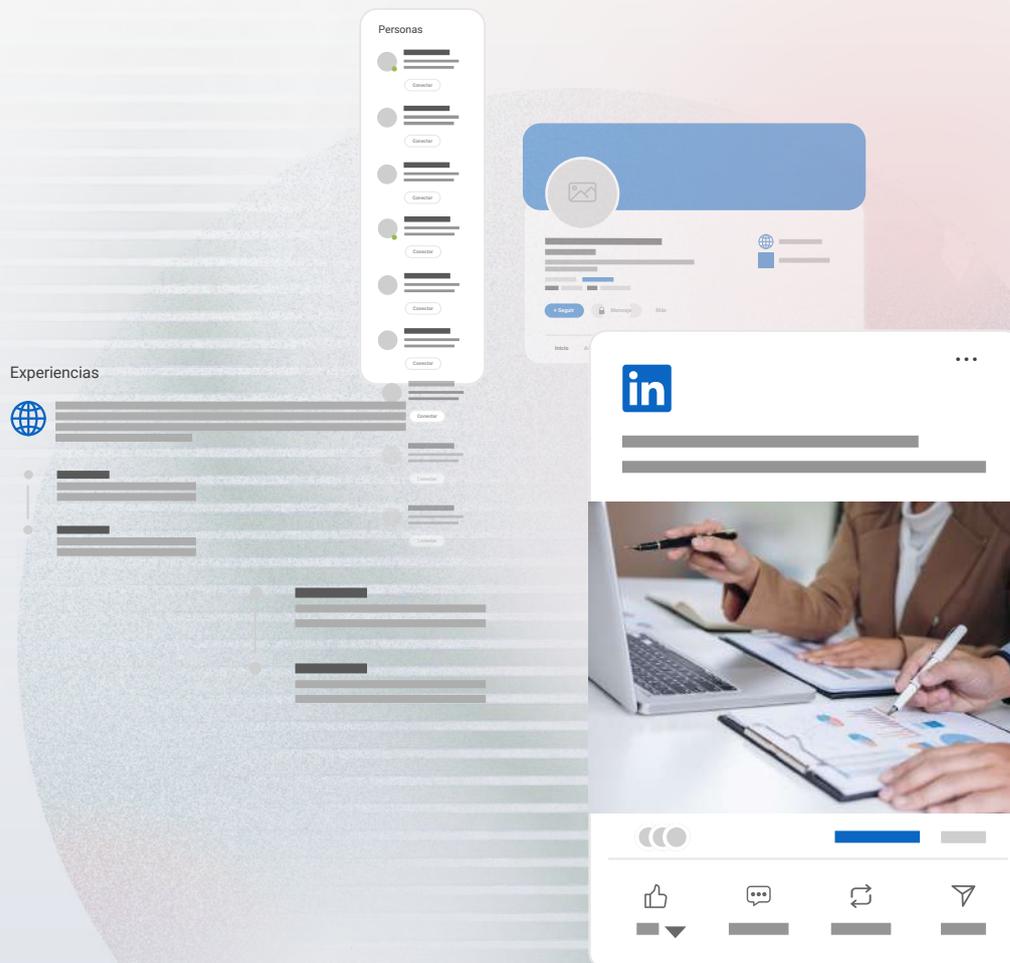


Mensaje

# Objetivos del programa

*Utilizar a tu favor LinkedIn para:*

-  Destacar en tu sector y generar leads calificados.
-  Prospeccionar con éxito, automatizando tu análisis y seguimiento para mejores resultados.
-  Generar un goteo constante y predecible de leads, semana tras semana



## Optimizar tus procesos con LinkedIn

Incorpora a tu actividad comercial y de marketing nuevos procesos y tareas automatizados para la generación y gestión de leads a través de LinkedIn. Destaca tu propuesta de valor de manera diferenciada.

## SESIÓN 1

---

# Pasos previos antes de arrancar un proyecto de lead generation en LinkedIn

### El perfil de LinkedIn para proyectos de lead generation

Repensamos cada una de las secciones del perfil para que responda a tres cuestiones clave: qué haces por tu mercado, con qué clientes trabajas y cuál es la envergadura de tus proyectos

### Cómo analizar tu red de contactos en LinkedIn

Descubre cómo analizar tu red de contactos para entender la presencia y distribución de tu target (público objetivo) en la misma y tomar decisiones para reestructurarla y/o hacerla crecer.

### Niveles de relación en LinkedIn. Tus contactos

Comprenderás cómo LinkedIn organiza tus contactos en diferentes niveles para ayudarte a entender mejor tu red profesional.

### Limites que LinkedIn impone a tu cuenta de usuario

Conoce los límites que LinkedIn establece al número de acciones que puedes realizar diariamente para mantener una experiencia de usuario de calidad.



## SESIÓN 2

---

# LinkedIn Sales Navigator

## La herramienta clave para crear listas homogéneas de prospectos

Descubre cómo Sales Navigator acelera tu proceso de Venta al proporcionarte insights valiosos sobre tus clientes potenciales y permitiéndote personalizar tus interacciones.

## Guarda perfiles personales y de empresa

Crea una base de datos personalizada donde almacenas y actualizas la información de tus contactos más valiosos, tanto personas como empresas.

## La página de inicio y sus alertas

Aprenderás cómo aprovechar listas de posibles clientes y cuentas, así como la tecnología necesaria para extraer esas listas de Sales Navigator.

## Los buscadores avanzados en las cuentas de Sales Navigator

Emplearás el buscador de leads, el buscador de cuentas, guardarás búsquedas para generar alertas y aprenderás cuáles son los perfiles ideales.

## Analiza tu red, ahora con Sales Navigator

Pon en marcha todo lo aprendido. Analiza tu red, ahora con Sales Navigator.



## SESIÓN 3

---

# Proceso para construir listas validadas y homogéneas de potenciales clientes

## Las hipótesis para construir listas, tanto con empresas objetivo, como con directivos

Aprenderás a construir listas uniformes de potenciales clientes para facilitar la creación de un mensaje ultrapersonalizado. Generarás listas de directivos a invitar para, posteriormente, alcanzar por LinkedIn y/o por email.

## Localización de empresas y directivos target

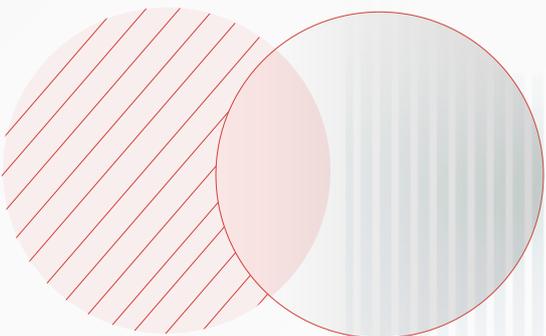
Descubrirás cómo localizar a empresas de tu interés, cómo crear listas con esas empresas y cómo localizar a los directivos target dentro de esas empresas.

## Apollo. La herramienta que nos ayuda a incrementar las listas de clientes potenciales

Crearás listas uniformes de empresas objetivo con Apollo desde su cuenta gratuita, cruzarás una búsqueda con tu target de interés con una lista de empresas objetivo en Apollo y sabrás cómo extraer esas listas.

## Validación de la especialidad y el tamaño de las empresas

Ultrapersonalizarás la mensajería de prospección y aprenderás a validar la especialidad y el tamaño de las empresas identificadas.



## SESIÓN 4

---

# Cómo enriquecer leads y empresas para ultrapersonalizar las secuencias de prospección

### La herramienta de enrichment de leads y empresas más potente

Descubrirás cómo subir una tabla con datos extraídos desde LinkedIn a la herramienta de enrichment

### Enriquecer los leads y empresas objetivo

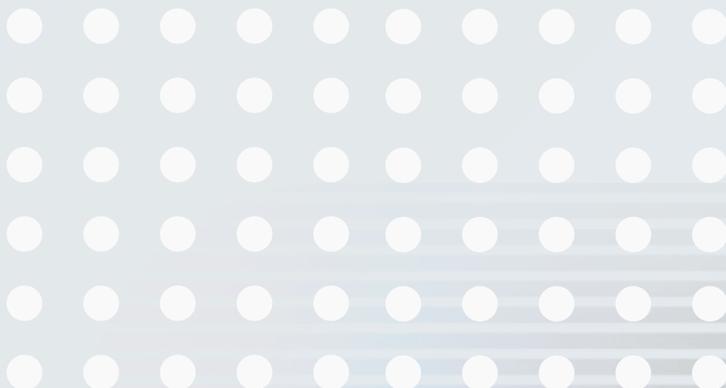
Aprenderás a enriquecer los leads y empresas objetivo con datos adicionales que nos ayudan a personalizar los mensajes

### La Inteligencia Artificial (IA) para escalar la personalización

Te formaremos sobre cómo utilizar la IA dentro de la herramienta de enrichment para escalar la personalización de nuestros mensajes

### Automatización de mensajes ultrapersonalizados

Aprenderás cómo subir al software de automatización de procesos en LinkedIn los mensajes ultrapersonalizados



## SESIÓN 5

---

# Secuencia de prospección en LinkedIn

## Cómo prospectar en LinkedIn teniendo en cuenta el comportamiento de tu target

Aprenderás la mensajería de prospección en LinkedIn y en acciones de cold email. Sabrás cómo prospectar en LinkedIn teniendo en cuenta el comportamiento de tu target.

## Prospectando con leads que son contactos directos y activos

Dominarás los mensajes de prospección con el target activo, las tasas de respuesta con target que son contactos directos y activos y los flujos de prospección automatizados recomendados: campañas messenger.

## Prospectando con leads que son contactos directos no activos

Sabrás las mejores prácticas para los mensajes de prospección con el target no activo, los flujos automatizados de prospección recomendados, cuáles son las tasas de respuesta y las tasas de conversión con contactos directos no activos.

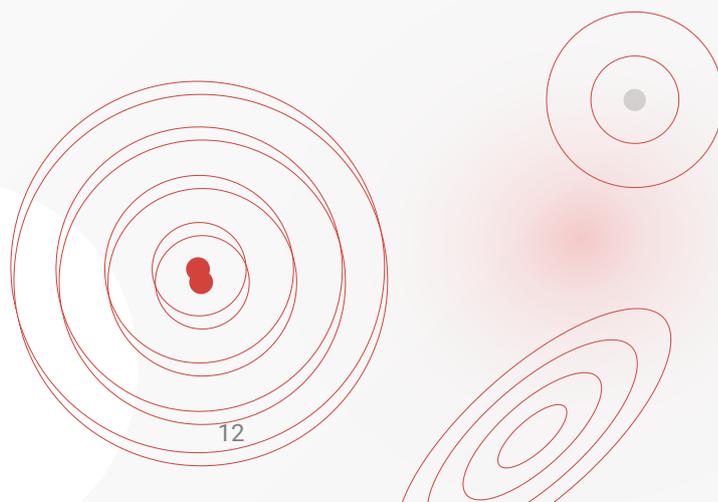
## Señales para propectar

Conocerás las diferencias a la hora de prospectar para:

- Target con menos de un año en el cargo
- Target cuya empresa ha recibido una ronda de negociación
- Target que ha cambiado de empresa en los últimos 3 meses
- Target cuyas empresas utilizan una determinada tecnología

## Clay para ultrapersonalizar la mensajería

Dominarás la herramienta Clay, que te permite adaptar cada mensaje a cada cliente, ofreciendo una experiencia verdaderamente personalizada.



## SESIONES 6 Y 7

---

# Automatización de procesos comerciales en LinkedIn

## Tecnología de automatización de procesos

Exploraremos cómo llevar búsquedas de LinkedIn al software de automatización para localizar target activo e inesperado. Conocerás a fondo las búsquedas “Sales Navigator”, “post engagement” y “event search”.

## Campañas automáticas para invitar a conectar en LinkedIn

Amplía tu alcance de forma eficiente con campañas automáticas que te permiten enviar invitaciones personalizadas a potenciales contactos. Cómo importar el target de interés en un archivo CSV.

## Campañas “Builder” (constructor) para visitar perfiles target. Generar tráfico a nuestro perfil

Exploraremos cómo crear una campaña “Builder” para visitar perfiles target, hacer “likes” en los posts del target decisor que generan tráfico al perfil e invitaciones para conectar.

## Acciones y condiciones de las campañas “Builder”

Aprenderás cómo realizar campañas para visitar perfiles target y las mejores prácticas para hacer “likes” automáticos a tu target.

## Campañas para prospeccionar por LinkedIn y por correo electrónico

Descubre cómo crear campañas efectivas para prospeccionar por LinkedIn y también por correo electrónico.



## SESIÓN 8

---

# Consolida procesos vistos en el programa a través de prácticas concretas

### Construcción de listas de empresas objetivo con Sales Navigator

Construirás listas de empresas objetivo con Sales Navigator, cruzarás la lista con el target decisor e impulsor, llevarás ese target al software de automatización en LinkedIn diferenciando 1er y 2º nivel y exportar las dos listas, 1er y 2º nivel, a escritorio.

### Subir las listas a la herramienta de enrichment

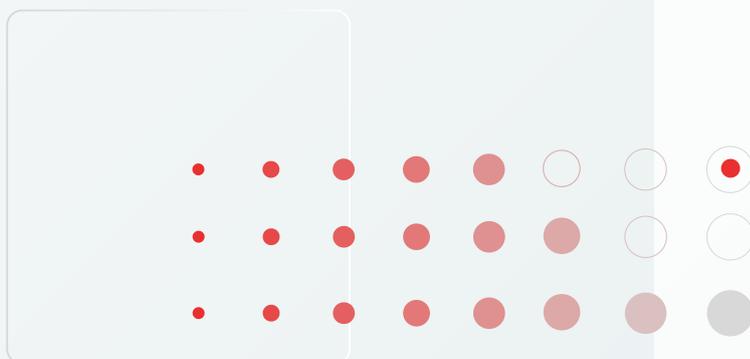
Subirás esas listas a la herramienta de enrichment para validar que las empresas, tanto por especialidad como por tamaño, son empresas target.

### Secuencias de prospección ultrapersonalizadas

Para los validados de 1er nivel, crearás secuencia de prospección ultrapersonalizada. Lo subirás, de nuevo, al software de automatización, ahora con los mensajes creados anteriormente como variables personalizadas.

### Campaña de prospección

Pondrás en marcha la campaña de prospección. Con los directivos target de 2º nivel de las empresas validadas, los llevarás al software de automatización para invitarles a conectar.



## SESIÓN 9

---

# Test y Certificación

### Evaluación integral de conocimientos

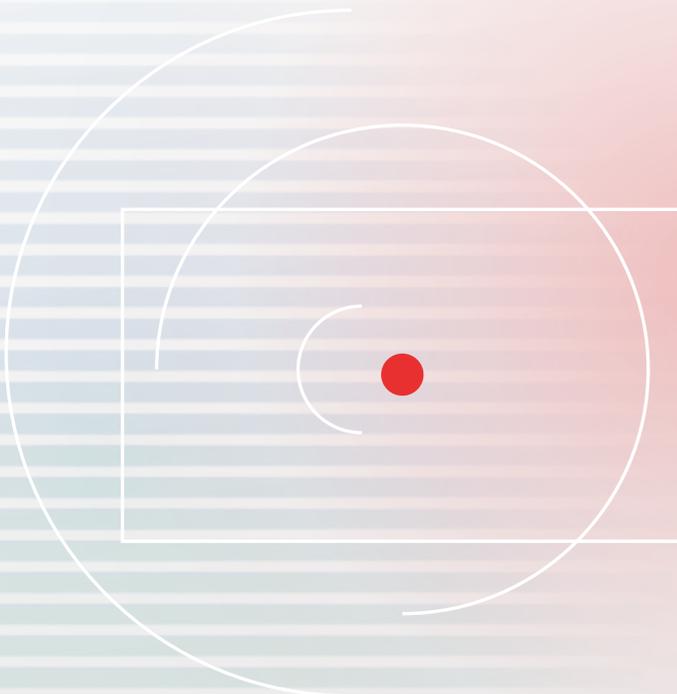
Completa un test que cubre todos los aspectos esenciales del programa para demostrar tu comprensión y habilidad en la aplicación de las estrategias de ventas en LinkedIn.

### Reflexión y autoevaluación

Participa en una sesión de reflexión para revisar tu progreso a lo largo del programa, identificando áreas de fortaleza y oportunidades para el desarrollo continuo.

### Certificación de logros

Obtén una certificación que valida tus nuevas habilidades y conocimientos de LinkedIn en Ventas, reforzando tu perfil profesional y abriendo nuevas oportunidades en tu carrera.



# Profesores seleccionados cuidadosamente, con experiencia en grandes empresas tecnológicas



**Víctor Costa**  
Host del Programa  
y Ceo de la escuela

Licenciado en Ciencias Empresariales, Máster en Dirección Comercial y Marketing en el IE Business School y Máster en Intl. Management (INSEAD).

Ha trabajado durante 14 años en Microsoft y es fundador y CEO de Advanced Consulting y Sales Business School.



**Pedro de Vicente**  
Profesor de LinkedIn

Licenciado en Psicología, con MBA en Marketing y Gestión Comercial, MBA en Administración y gestión de empresas, y Máster en Marketing Digital.

Profesor de LinkedIn, ponente del IE Business School y la Escuela de Organización Industrial. Además, es CEO de la Agencia especializada en ventas B2B: Exprimiendo LinkedIn.



**Método de enseñanza Práctica**



**Perspectiva Internacional**



**Cargos con Responsabilidad en Ventas**



**Profesionales en Activo**



**Experiencia en Grandes Empresas**



**Directivos de Éxito**

# 1ª Escuela de Negocios Especializada en Ventas

*¿Quién está detrás  
del Programa  
Avanzado  
LinkedIn  
para Ventas?*



Sales Business School nació con el objetivo de profesionalizar la función comercial y la Consultoría de Ventas. Desde nuestros inicios, contamos con una experiencia de más de 30 años en los sectores de la Venta Relacional y la Consultoría de Negocios al más alto nivel.

Fruto de esta experiencia y de la detección de una necesidad en el mercado de los profesionales especializados en las Ventas, en Sales Business School damos prioridad a una enseñanza y un aprendizaje altamente práctico, participativo y colaborativo.

# Formaciones de Ventas *creadas por directivos en activo, comprometidos con transformar el área comercial*



## ADAPTADAS A PROFESIONALES EN ACTIVO

Aprendizaje práctico para perfiles de alta ocupación que desean equilibrio entre formación continua y responsabilidades laborales y familiares.



## CONECTANDO ESFUERZOS INDIVIDUALES CON METAS GENERALES

Alineamos las formaciones especializadas con los objetivos específicos de tu empresa.



## METODOLOGÍA DE VENTAS PROBADA

Estableciendo la estructura en etapas clave durante todo el proceso, permitiendo predecir las oportunidades y áreas de mejora en cada caso.



## FORMACIÓN CERTIFICADA

Certificación demandada por las más importantes compañías del mercado. Con evaluación de Casos Prácticos, Test de Conocimientos y Valoración Cualitativa Individualizada.



*¿Por qué  
Sales Business School?*

# Alianza Estratégica con Harvard



**Harvard  
Business  
Publishing**  
Education

## CONTENIDOS Y CASOS PRÁCTICOS DE HARVARD BUSINESS PUBLISHING

Nuestra alianza estratégica con Harvard Business Publishing nos permite ofrecer a nuestros alumnos una selección de contenidos de referencia -obtenidos de su base de datos compuesta por más de 50.000 artículos, documentos y casos prácticos de referencia-, que invitan a la reflexión y al análisis, para poder hacer frente a los nuevos retos y desafíos que presenta el mercado actual.

Los módulos y sesiones de los Programas de formación se complementan con contenidos y casos prácticos extraídos directamente de esta prestigiosa Escuela.

**Sales  
Business  
School**



**Harvard  
Business  
Publishing**  
Education

	<b>FECHA</b>	<b>SESIONES</b>	<b>PROF</b>
S1	<b>13/03/2025</b> Jueves 18:30h-21:30h	<b>PASOS PREVIOS ANTES DE ARRANCAR UN PROYECTO DE LEAD GENERATION EN LINKEDIN</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• El perfil de LinkedIn para proyectos de lead generation</li> <li>• Cómo analizar tu red de contactos en LinkedIn para verificar la presencia de tu target en los niveles de relación claves</li> </ul>	<i>Víctor Costa y Pedro de Vicente</i>
S2	<b>18/03/2025</b> Martes 18:30h-21:30h	<b>LINKEDIN SALES NAVIGATOR: LA HERRAMIENTA CLAVE PARA GENERAR LISTAS HOMOGÉNEAS DE PROSPECTOS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Descubriendo Sales Navigator. Los buscadores avanzados y tecnología para la extracción de listas</li> <li>• Analiza tu red con Sales Navigator</li> </ul>	<i>Pedro de Vicente</i>
S3	<b>20/03/2025</b> Jueves 18:30h-21:30h	<b>PROCESO PARA CONSTRUIR LISTAS VALIDADAS Y HOMOGÉNEAS DE POTENCIALES CLIENTES</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Establecer hipótesis con respecto a empresas y/o target decisor para construir listas de prospectos homogéneos</li> <li>• Hipótesis para construir listas, tanto con empresas objetivo como con directivos</li> <li>• Cómo validar la lista de empresas para verificar que son el target definido previamente en la hipótesis</li> </ul>	<i>Pedro de Vicente</i>
S4	<b>25/03/2025</b> Martes 18:30h-21:30h	<b>CÓMO ENRIQUECER LEADS Y EMPRESAS PARA ULTRAPERSONALIZAR LAS SECUENCIAS DE PROSPECCIÓN</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La herramienta de enrichment de leads y empresas más potente que existe</li> <li>• Cómo subir datos extraídos desde LinkedIn a la herramienta. Enriquecer leads, empresas objetivos</li> <li>• Utilizar la IA para escalar la personalizar de los mensajes y software de automatización de procesos</li> </ul>	<i>Pedro de Vicente</i>
S5	<b>27/03/2025</b> Jueves 18:30h-21:30h	<b>SECUENCIA DE PROSPECCIÓN EN LINKEDIN</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cómo prospectar en LinkedIn teniendo en cuenta el comportamiento de tu target</li> <li>• La mensajería de prospección en LinkedIn y en acciones de cold email (correo de contacto inicial)</li> </ul>	<i>Pedro de Vicente</i>
S6 y S7	<b>01/04/2025</b> Martes 18:30h-21:30h  <b>03/04/2025</b> Jueves 18:30h-21:30h	<b>AUTOMATIZACIÓN DE PROCESOS COMERCIALES EN LINKEDIN</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tecnología de automatización de procesos en LinkedIn. Software de automatización para localizar target</li> <li>• Cómo llevar búsquedas de LinkedIn al software de automatización para localizar target: las búsquedas en Sales Navigator, Post Engagement y Event Search</li> <li>• Creación de campañas automáticas para conectar</li> <li>• Creación de campañas "Builder" para visitar perfiles target y hacer "likes" en los posts del target decisor, generar tráfico e invitaciones a conectar</li> </ul>	<i>Pedro de Vicente</i>
S8	<b>08/04/2025</b> Martes 18:30h-21:30h	<b>CONSOLIDAR PROCESOS VISTOS EN EL PROGRAMA A TRAVÉS DE PRÁCTICAS CONCRETAS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Construir listas de empresas objetivo con Sales Navigator. Cruzar la lista con el target decisor e impulsor</li> <li>• Software de automatización. Exportación de listas, herramienta de enrichment, campaña de prospección</li> </ul>	<i>Pedro de Vicente</i>
S9	<b>10/04/2025</b> Jueves 18:30h-21:30h	<b>TEST Y CERTIFICACIÓN</b>	<i>Víctor Costa</i>



## MODALIDAD

Videoconferencia  
en español



## HORARIO

Martes y jueves  
18:30h – 21:30h



## CONVOCATORIA

**Reserva tu plaza**  
13 de marzo de 2025



## PRECIO

**2.650 €**

\* *Financiación para particulares hasta 12 meses*

\* *Bonificable para empresas - Fundae*



## DURACIÓN

9 sesiones, 1 mes  
13/03/25 - 10/04/25

[SOLICITAR  
ADMISIÓN](#)

\**Bonificable para Empresas*  
\**Financiación para Particulares*



sequra

**Este programa  
es tu puerta  
de entrada  
a una **nueva**  
era de Ventas.**

**Fórmate y Certifícate  
en el Programa  
Avanzado LinkedIn  
para Ventas.**



**| *Best-in-Class Selling!***

Cl. de la Azalea, 1, 28109 Madrid  
Teléfono : **917 87 47 46**  
[www.salesbusinessschool.es](http://www.salesbusinessschool.es)

**Sales**



***LinkedIn  
para Ventas***