

## Vendes a LinkedIn amb el suport de IA

**Data:** 6 i 8 de maig **Horari:** 16:00h a 19:00h  
**Durada:** 6h **Preu:** 160€ (associats)/310€ (no associats)  
**Online:** els enllaços s'enviaran just abans del curs  
**Inscriu-te a:** [formacio@telecos.cat](mailto:formacio@telecos.cat) – Tel. 935513322



### Objectiu

La prospecció és una de les tasques més laborioses en vendes, però fonamental. Descobreix com LinkedIn i la intel·ligència artificial poden ajudar-te a estalviar temps, reduir l'estrès i optimitzar les teves converses amb els clients.

### Va adreçat a

Professionals de vendes B2B de serveis o productes en l'àmbit tecnològic o de consultoria.

### Professor

**Ricard Abril:** Enginyer de Telecomunicacions, consultor de negoci especialitzat en vendes B2B complexes, amb experiència en vendes consultives, gestió de canals de venda i grans comptes.

### Programa

#### **BLOC 1 – Introducció al Social Selling**

- Introducció al Social Selling B2B
- Optimitza el teu perfil de LinkedIn per atraure més clients.
- Estratègia de continguts per consolidar la teva autoritat.

#### **BLOC 2 – Estratègies de Prospecció amb IA**

- Investigació de mercat i validació dels reptes dels teus clients amb IA.
- Prospecció efectiva: identifica els punts de dolor dels teus interlocutors.
- Inicia relacions amb missatges personalitzats amb el suport de la IA.

#### **BLOC 3 – Venta híbrida**

- Hybrid Selling: claus per a reunions remotes d'èxit.
- Conclusió i Recomanacions Finals.

**DIPLOMA:** Tots els alumnes participants tindran un diploma acreditatiu (CERTIFICAT) d'assistència.



### Formació Bonificada

Gestionem els tràmits per a gaudir de les bonificacions corresponents amb FUNDAE <https://www.fundae.es/Pages/default.aspx>