

Taller Vendedores Digitales

Objetivo:

Actualizar al equipo comercial en las nuevas estrategias digitales para incrementar las ventas de la empresa.

Dirigido a:

Empresas que quieren aprovechar las estrategias digitales para prospeccionar, optimizar su proceso de ventas y cerrar más tratos utilizando las nuevas herramientas digitales.

El equipo comercial aprenderá como ha evolucionado el proceso de decisión de compras, emprender búsquedas activas para localizar nuevos prospectos a través de las redes sociales e incrementar sus ventas a través de canales digitales.

Temario:

1. El nuevo cliente digital
 - Proceso de compra en medios digitales
 - Psicología de un usuario en redes sociales.
2. Objetivos de la estrategia comercial digital
3. Prospección 2.0
 - Estrategias
 - Herramientas
 - ¿Cómo conectar con nuevos leads?
 - Seguimiento
4. Atención a clientes actuales
5. Servicio postventa y estrategias de fidelización.
6. Medir resultados y optimizar el proceso.
7. Redes sociales para vender:
 - Perfil del vendedor en redes sociales
 - Marca personal 2.0
 - Contenido de valor
 - Redes sociales como nuevo canal de venta.
 - Grupos y comunidades digitales.

Duración:

8 horas.

Notas:

- No incluye viáticos, costos de transportación y hospedaje.