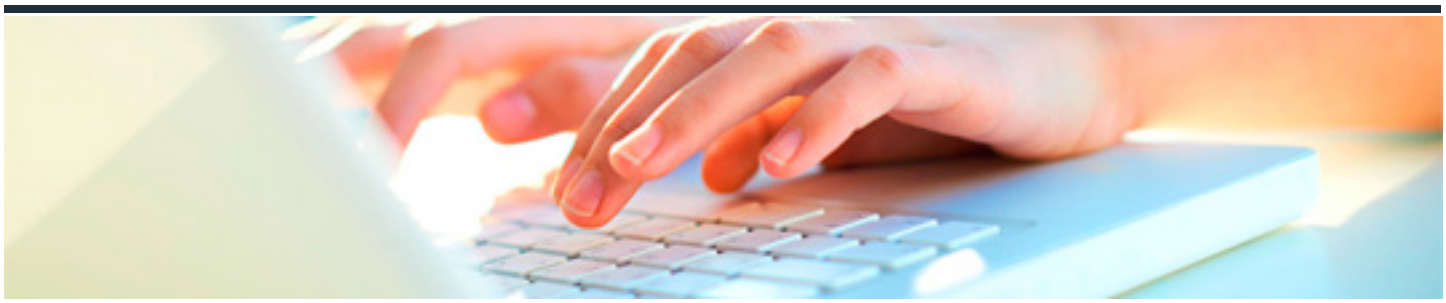
ideados FORMACIÓN



LA GESTIÓN DE VIDEOVISITAS COMERCIALES

DURACIÓN: 20 horas

CRÉDITOS ECTS: 0

OBJETIVOS

- Preparar la mente para afrontar los cambios cada vez más vertiginosos que se están produciendo.
- Entender la complejidad del nuevo contexto global para poder adaptarse a él de la manera más rápida posible.
- Comprender la necesidad de la transformación digital y cómo afrontarla.
- Dominar la gestión de las herramientas digitales aplicadas a la actividad comercial y a la venta.
- Entender la importancia de reorientar el foco en el producto o servicio y centrarlo en el cliente.
- Comprender el modo en que los mercados determinan la tipología de consumidores y cómo el marketing puede dirigirse a ellos de una manera cada vez más personalizada gracias a la transformación digital.
- Dominar las técnicas necesarias para concertar entrevistas con potenciales clientes a través de las nuevas aplicaciones y herramientas digitales con el objetivo de allanar el camino a una videovisita comercial.
- Conocer las estrategias telefónicas en ventas que, en este nuevo escenario global e incierto, aún siguen teniendo vigencia.
- Conocer las soluciones tecnológicas al servicio de la actividad comercial.
- Dominar las técnicas de comunicación a través de una pantalla o monitor.
- Ser capaz de interpretar el lenguaje no verbal del cliente potencial en una videovisita comercial.
- Disponer de herramientas para el cierre de una venta en un entorno digital.

Fidelizar en momentos de distanciamiento.

PROGRAMA CONTENIDOS

Unidad 1. Los nuevos escenarios de transformación en ventas

1.1.- Cómo preparar la mente en positivo

1.2.- Cómo actuar en ventas en entornos VUCA

1.3.- Gestionar las herramientas digitales

Unidad 2. El cliente como eje principal de la estrategia de ventas

2.1.- Definir el tipo de cliente que podemos encontrar en este nuevo escenario de ventas

2.2.- Cómo conseguir concertar una entrevista comercial

2.3.- Elementos estratégicos de una llamada telefónica

Unidad 3. Gestión eficaz de las videovisitas comerciales

3.1.- Soluciones tecnológicas al servicio de la actividad comercial

3.2.- Superar los retos de una videollamada comercial