

GESTIÓN EMPRESARIAL

Duración: 20 horas

Metodología: Online

Financiación: Bonificable

LA GESTIÓN DE VIDEOVISITAS COMERCIALES

Descripción

La Gestión de Videovisitas Comerciales se centra en el uso de herramientas digitales y técnicas de comunicación para la venta en entornos virtuales. Se abordan las claves para preparar, desarrollar y cerrar entrevistas comerciales a través de videollamadas, adaptando el enfoque comercial a un mercado cada vez más digital y orientado al cliente.

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

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