

VENDEDOR DIGITAL

DEL 16 AL 17 DE NOVIEMBRE 2020

A QUIÉN VA DIRIGIDO

Este curso va dirigido a profesionales de las ventas y el mundo comercial que quieren mejorar en sus técnicas de ventas, actualmente hay muchas oportunidades que el mundo digital aporta a los vendedores, y muchos no están aprovechando todas las oportunidades que esto tiene.

OBJETIVOS

Conocer y manejar con fluidez la red social LinkedIn para conseguir aumentar y personalizar los contactos con los clientes y personas con poder de decisión para convertirnos en INFLUENCER e impulsarlas ventas de nuestras especialidades.

CONTENIDOS

- La Megavolución en la Comunicación e Información. Social Media
- Los nuevos modelos de negocio. Hacia el Ecosistema y el E2E
- Cultura digital. Reputación y Notoriedad.
- El mercado y el reto digital.
- El Comercial y las nuevas reglas de venta
- Red de clientes extendida. Interacciones
- Tendencias del mercado
- Social Selling
- Características del Comercial excelente para la Venta Social
- Construcción de la Venta Social
- La Compra Social

TALLER DE LINKEDIN PARA EL COMERCIAL

- Aspectos generales de LINKEDIN
- Aspectos clave de la Red Profesional como herramienta comercial
- TALLER PRACTICO
- Optimización de perfil
- La prospección de nuestros DECISORES en LINKEDIN
- Estrategias para contactar a Clientes/Decisores etc.

VENDEDOR DIGITAL DEL 16 AL 17 DE NOVIEMBRE 2020

- Que busca el CLÍENTE y DECISOR en nuestra RED
- Que no le gustará encontrar al CLIENTE en nuestra RED.
- La creación de grupos y su utilidad para la venta.
- Contenidos a publicar, convirtiéndote en un INFLUENCER
- Frecuencia de las publicaciones
- Contenidos a publicar
- La Influencia en el CLIENTE y DECISOR
- Como pasar de vendedor a INFLUENCER de nuestros Clientes y Decisores
- Utilidad de LINKEDIN en la relación NO DIGITAL

METODOLOGÍA

- Participación activa de los asistentes, trabajos en equipo, juegos formativos, TGN, metodologías interacción, practica de los conceptos y Role-Play.

FECHA

16 y 17 de noviembre de 2020.

HORARIO

De 16:00 a 20:00 horas.

PROFESOR/A

Consultores de **AB Group** con más de 450 proyectos de desarrollo en el área comercial en más de 24 países y con 175 de las mayores empresas de distintos sectores,

Manuel Bazán,

PRECIO

150,00 €

VENDEDOR DIGITAL

DEL 16 AL 17 DE NOVIEMBRE 2020

CÓMO INSCRIBIRSE

Para acceder a este curso, ha de cumplimentar la [ficha de inscripción online](#).

Se formalizará la matrícula, una vez hayamos recibido justificante de ingreso, en el número de cuenta corriente que figura en la solicitud. No se considerarán como válidas aquellas inscripciones que no vengan acompañadas del consiguiente comprobante de ingreso en la cuenta corriente de la Cámara de Comercio de Gran Canaria, BANKIA, ES46 2038-8745-90-6400001106, Concepto: F20_075 Nombre/Empresa]. Enviando el correspondiente comprobante de ingreso por mail.

BONIFICACIÓN DEL CURSO

Este curso se puede bonificar de acuerdo con el actual Sistema de Formación Continua, a través de los boletines mensuales de cotización de la Seguridad Social. El plazo para acogerse a la misma expira cuatro días antes del comienzo del curso. La gestión del crédito tiene un **coste de 50,00€ por inscripción**, que también puede ser bonificable.

Le recordamos que, para poder acogerse a esta modalidad, ha de ser trabajador/a asalariado/a y estar dado/a de alta en el Régimen General de la Seguridad Social.

ACREDITACIÓN DE ASISTENCIA

Se entregará acreditación Cámara de Comercio de Gran Canaria, superado el 80% de asistencia a la acción formativa.