



New

Full Digital

KAM: desarrollo de ventas digitales - online en directo

Virtual class en vivo para aprender las claves de desarrollo de ventas por internet

 Online

Duración : 10 horas

Ref. : 8868VC

Precio 1er inscrito : 990,00 € IVA exento

2º inscrito y sucesivos 792,00 € IVA exento

Precio In-Company : 4.700,00 € IVA exento

Digital en vivo y en directo con el formador.

Los hábitos de compra de los clientes B2B evolucionan: Cuando un comprador entra en contacto con un proveedor, habrá recorrido al menos un 57% de su proceso de compra, también llamado (buyer journey). Por este motivo, los equipos de venta necesitan acercarse al comprador y estar visibles haya donde estén sus clientes, antes de adquirir el producto o servicio. Este es el objetivo del social selling.

Esta formación permite a los equipos de las direcciones comerciales optimizar sus procesos de venta y adoptar un enfoque comercial adaptado a las redes sociales. Al final de esta formación podrán aprovechar del proceso comercial 3.0 y ganar cuota de mercado.

Si quieres hacer esta formación
en **formato presencial**

[Haz clic aquí](#)

Objetivos de la formación

- Conocer los usos y ventajas que ofrecen las diferentes redes sociales.
- Aprender las prácticas para identificar y contactar con clientes potenciales.
- Claves y herramientas para optimizar el proceso comercial con medios digitales.

Dirigido a:

- Profesionales interesados en optimizar la efectividad de su aproximación comercial a través de tecnología y medios digitales.
- Comerciales y ejecutivos de cuenta.
- Responsables del área comercial.

Contenido

Clase virtual por videoconferencia | 3 horas

- Prospección y oportunidades con medios digitales
 - Evolución del comportamiento del comprador B2B.
 - la experiencia digital y el ZMOT.
 - La transformación digital de la actividad comercial.

- Incorporar la venta con el social media
 - Optimización de perfiles en redes sociales.
 - Detección eficaz y contacto de prospectos.
 - La marca personal.
 - La "actitud networking".
- Estrategia de contenidos para Inbound selling: Pull
 - Estrategia de contenido orientada al objetivo.
 - difusión de contenido y reconocimiento de mercado.
 - Preparar el contacto con cuentas objetivo.
 - Información del mercado y curación de contenido.

Trabajo individual | 2 horas

- Trabajo individual

Clase virtual por videoconferencia | 3 horas

- Oportunidades de negocio y leads
 - Prospeccionar a través de redes.
 - Localizar y ampliar la base de leads o clientes potenciales.
 - Detección de leads desde el website de empresa.
- Optimizar la prospección comercial para Outbound selling: Push
 - Outbound selling: las contribuciones de medios digitales y big data.
 - Herramientas y soluciones de seguimiento automatizado.
 - Herramientas y soluciones de selección de prospectos.
- Automatizar y acelerar el proceso comercial
 - Cómo automatizar el seguimiento comercial: del lead al cierre de la venta.
 - Elección del CRM apropiado.
 - Herramientas para interactuar con leads.

Trabajo individual | 2 horas

- Plan de acción.

Beneficios adicionales

Espacio de aprendizaje 365:

LearningHub
@Cegos

Hub de contenidos y actividades para aprender y trabajar a tu ritmo.

Fechas 2020 - Référence

De 13 oct A 14 oct -