

VENTAS B2B ADAPTADAS AL MUNDO DIGITAL PARA LA INDUSTRIA GRÁFICA

ES EL MOMENTO DE PREPARAR TU EMPRESA
Duración del curso 40 horas

PLAN FORMATIVO 2021

Presentación

El objetivo de esta formación es capacitar a los equipos Comerciales con las herramientas y el conocimiento necesario para afrontar los Nuevos Retos que ya nos exige el mercado actualmente.

Descubre los secretos del posicionamiento en redes sociales como Instagram y LinkedIn, la gestión de la página web dentro del plan de ventas de la empresa, la analítica del CRM para focalizar los objetivos adecuados, el e-mail marketing que llegue a tus clientes, las aportaciones de valor y visibilidad de negocio con la creación de Webinars, la Inteligencia artificial aplicada a la venta, las plataformas de comunicación que van más allá de una simple videoconferencia, las aplicaciones móviles para facilitar los trabajos de prospección, la importancia de la Omnicanalitat de todos los elementos que integran la acción comercial y el factor emocional en las nuevas tecnologías.

Las visitas presenciales escasean, nos hemos dado cuenta que las visitas virtuales nos aportan mayor flexibilidad, mayor eficacia y aumentan el número de contactos que se realizan por parte de los comerciales. Si tu empresa no ha realizado estos cambios, o no sabe si lo está haciendo correctamente, te ofrecemos la oportunidad de descubrir los secretos de cómo afrontar las ventas actuales y las futuras. No esperes que te lo cuenten tus competidores, avanza hacia la nueva forma de vender y "surfear" en el mundo de las ventas de siglo XXI.

VENTAS B2B ADAPTADAS AL MUNDO DIGITAL

CAPTACIÓN Y ATRACCIÓN DE CLIENTE

- El esquema AIDA (Atención, Interés, Deseo y Acción).
- La atención en el comercio digital y físico.
- Cómo captar la atención de cliente.
- Jugar con los sentidos Descubrir las necesidades de los consumidores
- Despertar curiosidad
- Generar confianza
- Poner en el cliente en el centro
- Experiencias de compra 360º
- Creación de contenidos de valor

VENTAS B2B ADAPTADAS AL MUNDO DIGITAL

INBOUD DE VENTAS

- Creación de un perfil de LinkedIn
Conocimiento del algoritmo para publicaciones de linkedin
- Instagram como herramienta de venta
- Webinars para aportar valor y visibilidad
- Estrategias de venta en entorno digital
- Posicionamiento de ventas en redes sociales
- Omnicanalidad en la prospección de mercado

VENTAS B2B ADAPTADAS AL MUNDO DIGITAL

METODOLOGÍA DE PROSPECCIÓN OUTBOUND

- Multiplicar las oportunidades de ventas
- Disminución de costes de prospección
- Reducción del ciclo de ventas
- Detección de objeciones y herramientas para superarlas.
- Automatización, flexibilidad, análisis de datos y utilización de tecnología para aumentar la relación con los clientes mediante el CRM
- Inteligencia Artificial aplicada a las ventas

VENTAS B2B ADAPTADAS AL MUNDO DIGITAL

VENTAS EN LÍNEA PARA VIDEOCONFERENCIA

- Preparación de la propuesta de valor a el cliente
- Búsqueda de información previa del cliente
- Establecer pautas de inicio de la sesión, duración de la misma y plataforma más adecuada para utilizar
- Estrategias propias de la venta por videoconferencia
- Optimizar el rendimiento de las visitas a clientes

VENTAS B2B ADAPTADAS AL MUNDO DIGITAL

COACHING-MENTORING DE ASIMILACIÓN DEL PROCESO

- Abordar las orientaciones realizadas
- Establecer las expectativas alcanzables de aplicación
- Generar confianza en el grupo
- Aplicar la inteligencia emocional en el proceso de asimilación
- Resolución de problemas que puedan surgir
- Generar la integración de cada uno de los elementos tratados en el curso en el entorno laboral de los participantes

VENTAS B2B ADAPTADAS AL MUNDO DIGITAL

Equipo docente

Joan Sans Consultor empresarial.

Experto en transformación digital de empresas, especializado en el apartado de ventas y estrategias empresariales.

Socio fundador de BUGI CONSULTING, S.L.

Consultoría y formación empresarial.

MBA EXECUTIVE Universidad de Barcelona 2016.

Analista Experto del proyecto de formación europeo EKFI.

Analista Experto del proyecto de formación europeo Thrive.

Miembro Colaborador de la "Fundación Industrias Gráficas".

Colaborador y conferenciante de la Cámara Internacional de Empresarios de Barcelona.

Coach comercial certificado ICF.

Consultor en formación de PIMEC.

Miembro de diferentes asociaciones empresariales.



VENTAS B2B ADAPTADAS AL MUNDO DIGITAL

**Calendario del curso
(10 sesiones de 4 horas)**

Lunes día 3 de Mayo de 9h 00 a 13h 00

Lunes día 10 de Mayo de 9h 00 a 13h 00

Lunes día 17 de Mayo de 9h 00 a 13h 00

Lunes día 24 de Mayo de 9h 00 a 13h 00

Lunes día 31 de Mayo de 9h 00 a 13h 00

Lunes día 7 de Junio de 9h 00 a 13h 00

Lunes día 14 de Junio de 9h 00 a 13h 00

Lunes día 21 de Junio de 9h 00 a 13h 00

Lunes día 28 de Junio de 9h 00 a 13h 00

Lunes día 5 de Julio de 9h 00 a 13h 00

VENTAS B2B ADAPTADAS AL MUNDO DIGITAL

INFORMATE EN :

**GREMI DE LA INDÚSTRIA I LA
COMUNICACIÓ GRÀFICA DE CATALUNYA**

**Gran Via de les Corts Catalanes, 645, 6a
planta – 08010 – Barcelona**

Tel.: 034 93 481 31 61 – Fax 034 93 481 31 73

E-mail: gremi@gremi.net