



**VENTAS VIRTUALES CON
VIDEOCONFERENCIA**

FORMACIÓN EMPRESARIAL

ES EL MOMENTO DE PREPARAR TU EMPRESA

VENTAS VIRTUALES CON VIDEOCONFERENCIA

1. Control y gestión de las emociones.

- Motivación extrínseca vs motivación intrínseca.
 - Motivación positiva vs motivación negativa.
 - Motivación básica vs motivación cotidiana.
 - Orientación motivacional centrada en el ego vs orientación motivacional centrada en la tarea.
 - Como motivarse.
- ¿Qué es una emoción?
 - Tipología de las emociones.
 - Modelo de actuación de las personas.
 - Teoría de las necesidades de Maslow.
 - Teoría del reforzamiento de Skinner.
 - Teoría de las metas de Locke.
 - Teoría de la equidad de Adams.
 - La motivación según David McClelland
 - La motivación-higiene según Herzberg.
 - LA RUEDA DE LA VIDA

VENTAS VIRTUALES CON VIDEOCONFERENCIA

2. Conocimiento de los recursos digitales.

- Herramientas digitales de ventas para ser más productivo.
- CRM.
- Apps de digitalización de tarjetas de visita.
- Software para realizar videoconferencias.
- Buscadores de leads online.
- La firma electrónica.
- LinkedIn

3. Preparación para una videoconferencia.

- Consejos útiles para realizar una videoconferencia.
- Ventajas de hacer videoconferencias.
- Mejoras en la presentación.

VENTAS VIRTUALES CON VIDEOCONFERENCIA

4. Situación previa de posibles clientes a prospectar.

- Las claves del éxito en la venta.
- Definir la Venta en sus diferentes pasos y objetivos.
- Gestionar bien el tiempo en trabajos a distancia.
- Reflexión previa a la venta.
- Tácticas para vender.

5. Recopilar información útil para preparar la llamada.

- Herramientas comerciales.
- Descripción del producto o servicio.
- Como contactamos con nuestro cliente.

VENTAS VIRTUALES CON VIDEOCONFERENCIA

6. Generar contactos con clientes.

- Estrategias telefónicas en ventas.
- Escuchar activamente mucho y hablar poco.
- La técnica de las dos pastillas.
- Facilitar las respuestas.
- Evitar regateos de precios.
- El efecto dominó para buscar el sí del cliente.
- Prohibido utilizar “NO”.

7. Establecer estrategias durante la llamada.

- Trucos psicológicos.
- Las objeciones de venta.
- Las objeciones más comunes en ventas.

8. Storytelling “el arte de comunicar”.

- La narrativa de un buen Storytelling.
- Claves para crear Storytelling que impacte.
- Pasamos de la P de Producto a la P de Personas.

VENTAS VIRTUALES CON VIDEOCONFERENCIA

9. Corregir los errores en las ventas.

- Información.
- Medición.
- Comprobación.
- Análisis.
- Trazabilidad.
- Interacción.
- Automatización.
- Capacitación.
- Conexión.
- Transmisión de 'know how'.

10. Momento del cierre de la venta con videollamada.

- Conocer diferentes tipos de cierre de ventas.
- Preparar el momento del cierre de la venta y cerrarla.
- Preguntas clave para definir una propuesta de valor.
- Venta por Video Conferencia.
- Tips de ventas esenciales para cerrar un trato en línea.

VENTAS VIRTUALES CON VIDEOCONFERENCIA

11. Definir el perfil del cliente y cómo gestionarlo.

- El desconfiado.
- El impulsivo.
- El específico.
- El indeciso.
- El versátil.
- El inmovilista.
- El ególatra.
- El detallista.
- El que no sabe que necesita
- El que busca una relación.
- El que busca prestigio.
- El que busca garantías.
- El impaciente.

VENTAS VIRTUALES CON VIDEOCONFERENCIA

12. Técnicas para fidelizar a los clientes.

- Conocer bien a los clientes.
- Atención personalizada y buen trato con el cliente.
- Lanzamiento de promociones y descuentos.
- Utilización de las nuevas tecnologías.
- Sacar rentabilidad a la cercanía del cliente.
- Valoración de los resultados.
- Comunicación personalizada.
- Soporte/Confianza/Promociones.
- Problemas en la fidelización, y soluciones.

**CONSULTA EL RESTO DE PROPUESTAS PARA
DESCUBRIR HERRAMIENTAS QUE IMPULSEN TU
EMPRESA A SUPERAR LA SITUACIÓN ACTUAL.**

INFORMATE EN :

BUGI CONSULTING

08820 Barcelona | España

M: +34 609 781 916

info@bugiconsulting.com

<http://bugiconsulting.com/>

BUGi