



ADGD14. Venta online en la empresa: RRSS y herramientas de comunicación.

Sku: 35343IN

Horas: 50

Formato: HTML

OBJETIVOS

- Conocer las diferentes herramientas que en la actualidad permiten interaccionar digitalmente desde un punto de vista social (redes sociales - RR. SS.), aplicando los conocimientos adquiridos a la venta de productos a través de estos medios digitales, reforzando el negocio del *e-Commerce* y convirtiéndose en pequeño *influencer*, embajador y comercial digital de la marca que representa. - Obtener una visión general de las diferentes herramientas que existen en el mercado para potenciar el negocio y convertirse en embajador de la marca. - Obtener una visión general de cómo las herramientas de comunicación digital correctamente empleadas ayudan en la gestión del negocio y conocer las ventajas, tanto a nivel usuario como a nivel comercial, de estas herramientas. - Aplicar los conocimientos adquiridos en redes sociales (RR. SS.) a la gestión comercial, utilizando las diferentes técnicas de venta en función de los perfiles de asesor y de cliente, y convertirse en embajador del negocio y de la marca. - Descubrir las principales redes sociales que debe utilizar la empresa para aumentar sus ventas. - Establecer las principales herramientas de comunicación digital, especialmente en el entorno empresarial. - Aumentar el número de ventas en redes sociales.

CONTENIDOS

Redes sociales (RR. SS.) en la empresa Aproximación al nuevo modelo de internet

- Origen
- Tipos
- Ventajas para obtener un mayor rendimiento del negocio

Identificación del *Community Manager*

- Definición
- Habilidades y actitudes
- Funciones

Utilización de las redes sociales (RR. SS.)

- Introducción
- Aplicaciones comerciales en la empresa

Caracterización de RR. SS.

- Facebook
- Instagram
- LinkedIn
- Twitter

Uso de otras RR. SS.

- WhatsApp
- YouTube

Herramientas de comunicación digital

- Aproximación al *Outlook 365*
- Redacción de mensajes
- Configuración de bandejas y cuentas
- Conocimiento de otros elementos de *Outlook 365*
- Acercamiento a la aplicación *Teams*
- Creación de un entorno de trabajo
- Valoración del *Teams* como *hub* de productividad para el negocio

Técnicas de venta: aplicación comercial en RR. SS.

- Conocimiento del perfil del vendedor
- Conocimiento del perfil de cliente
- Utilización de técnicas de venta
- Aplicación de las técnicas de venta *online* a través de RR. SS.