



## COMT15. Gestión de videovisitas comerciales.

**Sku:** PS\_COMT15

**Horas:** 20

**Formato:** HTML

### OBJETIVOS

- Proporcionar soluciones y herramientas para adaptar la actividad comercial a la transformación digital en el nuevo contexto global.

### CONTENIDOS

- **Conocimiento / Capacidades cognitivas y prácticas.**
  - Contextualización de los nuevos escenarios de transformación en ventas
    - Técnicas para preparar la mente en positivo
    - Cómo actuar en ventas en entornos VUCA
    - Gestión de las herramientas digitales
  - Análisis del cliente como eje principal de la estrategia de ventas
    - Análisis del tipo de cliente que podemos encontrar en este nuevo escenario de ventas.
    - Cómo conseguir concertar una entrevista comercial
    - Elementos estratégicos de una llamada telefónica
  - Gestión eficaz de las videovisitas comerciales
    - Objetivos que se pretenden conseguir
    - Soluciones tecnológicas al servicio de la actividad comercial
    - El afrontamiento de los retos de una videollamada comercial
- **Habilidades de gestión, personales y sociales.**
  - Desarrollo de la capacidad comercial y argumentación para la venta, a través de canales digitales.
  - Concienciación de la importancia de identificar los diferentes tipos de clientes/usuarios y aplicar las estrategias comerciales que garanticen la venta de productos/servicios.

- Desarrollo de actitudes positivas y proactivas en el proceso general de venta.
- Mejora de la capacidad de comunicación como herramienta para la venta y la fidelización de clientes.