



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.