



COMT15 La gestión de videovisitas comerciales

Sku: PA_COMT15

Horas: 20

Formato: HTML

OBJETIVOS

- Preparar la mente para afrontar los cambios cada vez más vertiginosos que se están produciendo.
- Entender la complejidad del nuevo contexto global para poder adaptarse a él de la manera más rápida posible.
- Comprender la necesidad de la transformación digital y cómo afrontarla.
- Dominar la gestión de las herramientas digitales aplicadas a la actividad comercial y a la venta.
- Entender la importancia de reorientar el foco en el producto o servicio y centrarlo en el cliente.
- Comprender el modo en que los mercados determinan la tipología de consumidores y cómo el marketing puede dirigirse a ellos de una manera cada vez más personalizada gracias a la transformación digital.
- Dominar las técnicas necesarias para concertar entrevistas con potenciales clientes a través de las nuevas aplicaciones y herramientas digitales con el objetivo de allanar el camino a una videovisita comercial.
- Conocer las estrategias telefónicas en ventas que, en este nuevo escenario global e incierto, aún siguen teniendo vigencia.
- Conocer las soluciones tecnológicas al servicio de la actividad comercial.
- Dominar las técnicas de comunicación a través de una pantalla o monitor.
- Ser capaz de interpretar el lenguaje no verbal del cliente potencial en una videovisita comercial.
- Disponer de herramientas para el cierre de una venta en un entorno digital.
- Fidelizar en momentos de distanciamiento.

CONTENIDOS

- 1. Los nuevos escenarios de transformación en ventas**
 1. Cómo preparar la mente en positivo
 2. Cómo actuar en ventas en entornos VUCA
 3. Gestionar las herramientas digitales
- 2. El cliente como eje principal de la estrategia de ventas**

1. Definir el tipo de cliente que podemos encontrar en este nuevo escenario de ventas
 2. Cómo conseguir concertar una entrevista comercial
 3. Elementos estratégicos de una llamada telefónica
3. **Gestión eficaz de las videovisitas comerciales**
1. Soluciones tecnológicas al servicio de la actividad comercial
 2. Superar los retos de una videollamada comercial