



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