

## **Módulos formativos de soporte a la venta B2B**

### **REUNIÓN DE VENTA VIRTUAL**

*Día 5 de noviembre de 2020*

*Hora de 09:30 a 13:30 horas*

***Online a través de Zoom***

#### **Módulo 10 - Reunión de venta virtual**

##### ***Descripción***

- Cómo preparar y ejecutar una reunión cliente virtual (típicamente por vídeo): diferencias con respecto a las reuniones presenciales, buenas prácticas, uso de herramientas antes, durante y después de la reunión.

##### ***¿Por qué es relevante?***

- ✓ En tiempos de COVID muchas visitas a clientes tienen que ser virtuales.
- ✓ Dominar cómo hacerlas de forma efectiva será fuente de ventaja competitiva.

##### ***Herramientas necesarias para los participantes:***

- Ordenador o tableta con tamaño de pantalla que permita la edición de texto en documentos de presentación.

- Programa de videoconferencia Zoom ([www.zoom.com](http://www.zoom.com)) instalado en el ordenador o tableta. De no ser posible, Zoom permite también un acceso a través de navegador web, aunque con menores funcionalidades. En ese caso, no ideal, hará falta utilizar el navegador Chrome y tener ya creada una cuenta de usuario en Zoom

- Cuenta personal o profesional con acceso a Google Drive, para la compartición y supervisión de ficheros de ejercicios. De no disponer de acceso al Drive, se buscarán vías alternativas para llevar a cabo los ejercicios.