

Módulos formativos de soporte a la venta B2B

SISTEMA PERSONAL DE VENTA

Día 26 de octubre de 2020

Hora de 09:30 a 13:30 horas

Online a través de Zoom

Módulo 9 - Sistema personal de venta

Descripción

- Existen tareas comerciales con un impacto desproporcionado en los resultados pero, por falta de organización y por un día a día intenso, acaban sin llevarse a cabo.
- El módulo se enfoca en identificar a nivel individual las tareas comerciales capaces de producir resultados de manera sostenida, y en apoyar en ejecutarlas de manera sistemática.

¿Por qué es relevante?

- ✓ Permite mejorar los resultados de ventas en el medio plazo, sobre todo en captación de nuevo negocio

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) 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.