



Módulos formativos de soporte a la venta B2B

El COVID te obliga a la venta digital: ¿Estás listo para aprovechar la presencia de tus clientes y prospectos en las redes sociales?

Fechas y horarios:

08/02/2021 de 15:00 a 17:00 horas

15/02/2021 de 15:00 a 17:00 horas

24/02/2021 de 9:00 a 13:00 horas

04/03/2021 de 15:00 a 17:00 horas

Online a través de Zoom

Contexto

- Con 13M de perfiles en España, LinkedIn es el entorno en que se mueven muchos clientes actuales y potenciales. Saber cómo usarlo permite abrir la puerta de nuevos potenciales clientes y consolidar las relaciones con los existentes
- La actual crisis del COVID-19 incrementa la importancia del desarrollo de relaciones “virtuales” con los clientes

Impacto buscado

- Proporcionar a los vendedores B2B competencias, herramientas y sistemática de trabajo para empezar conversaciones con clientes potenciales dentro de LinkedIn

Contenido

- Redes sociales y LinkedIn en España
- Uso “inmediato” de LinkedIn en ventas: la estrategia “No me lío y voy al grano”
- Limitaciones de la estrategia “No me lío y voy al grano”
- El Social Selling: un paradigma de desarrollo de negocio para vendedores más estratégicos
- Preparación: Decidir a quién nos dirigimos
- Preparación: Disponer de un perfil atractivo
- Estrategia de venta #1: Posicionarse como experto
- Estrategia de venta #2: Hacerse visible y extender el alcance de la red
- Estrategia de venta #3: Empezar conversaciones relevantes
- Estrategia de venta #4: Ejecutar un proceso de ventas
- Conclusiones sobre estrategias de venta
- Revisión de perfiles de los participantes y resolución de dudas de la puesta en práctica de los conceptos explicados
- Organización del trabajo en LinkedIn
- Conclusiones de la formación

Todas las técnicas enseñadas pueden ponerse en práctica con un perfil básico de LinkedIn, aunque pueden beneficiarse del uso de versiones de pago