

PROGRAMA TALLER

CÓMO GESTIONAR LAS VENTAS DE TU PYME CON HERRAMIENTAS DIGITALES

PRESENTACIÓN

El constante avance de las nuevas tecnologías está produciendo un cambio en todas las áreas y niveles de una empresa Pyme.

En este nuevo contexto las empresas Pymes necesitan ser competitivas, por lo cual deben incorporar herramientas digitales para la gestión de ventas, y así poder dar rápidas respuestas a los clientes.

La Venta Digital es una nueva manera de gestionar la venta para optimizar y eficientizar los equipos de venta, incorporando nuevos procesos y brindando herramientas a todos los integrantes del área comercial para obtener información sobre la prospección de clientes y gestionar todas las oportunidades de ventas.

Es importante destacar que la Venta Digital no es comercio electrónico (que es comprar y vender productos y servicios a través de medios electrónicos como Internet y redes sociales).



A QUIÉNES ESTÁ DIRIGIDO

El programa está destinado a empresarios Pyme comerciales, de servicio y/o de producción y emprendedores que quieran incorporar conceptos y herramientas para implementar la Venta Digital en sus empresas Pymes.

OBJETIVOS

- Brindar conceptos y herramientas para implementar de manera rápida y sencilla la Venta Digital para optimizar y eficientizar la gestión de ventas.
- Demostrar la necesidad de transformación digital de una Pyme y de sus agentes de venta.
- Mostrar la importancia de contar con información sistematizada para la gestión de ventas, y los métodos para recopilarla.
- Explicar cómo adaptar el proceso de venta y el manejo de las técnicas de venta en el marco de la Venta Digital.
- Mostrar la oportunidad que nos da la tecnología para conocer más a los clientes en la post venta, brindarles atención más personalizada y de mejor calidad con el objetivo lograr mayor fidelización.

METODOLOGÍA

El programa se compone por 6 (seis) videoconferencias de 1 hora cada una donde cada docente va a exponer los principales conceptos claves, con ejemplos prácticos para que puedas tomar la decisión de implementar de manera rápida y sencilla la venta digital en tu empresa Pyme.

PROGRAMA

El programa está compuesto por 5 (cinco) etapas que son las siguientes:

- 1. Introducción a la Venta Digital y el Agente de Venta Digital (AVD):** Conceptos generales de la venta digital. Cambios en el rol y evolución del puesto de los vendedores, a partir de la transformación digital en una Pyme.
- 2. Herramientas de Venta Digital que potencian tus ventas:** Presentar y explicar el uso combinado de las herramientas de venta digital al alcance de la fuerza de venta en comercio, servicios e industrias Pyme.
- 3. Como vender a través de videoconferencias:** Presentar las ventajas de las videoconferencias en las acciones de venta. Brindar una serie de recomendaciones para realizar videoconferencias efectivas en una acción de venta.
- 4. Técnicas de Venta Digital:** Facilitar técnicas de uso de las herramientas, buenas prácticas e instructivos para sacarle provecho a la tecnología y mejorar la eficacia en la venta.
- 5. La importancia de la post venta en la Era Digital:** Mostrar la oportunidad que nos da la tecnología para conocer más a los clientes. Pensar en planes de servicio de post venta para brindar atención más personalizada y de mejor calidad con el objetivo lograr mayor fidelización.

“Casos prácticos reales”: Para la última etapa que llamamos “Casos prácticos reales”, se les ofrecerá a los inscriptos que quieran recibir la recomendación profesional de los docentes del programa, para la implementación de la Venta Digital a medida para su negocio, que completen un formulario con determinados datos que puedan compartir, para luego seleccionar dos casos al azar en los cuales los docentes trabajarán para preparar la recomendación que presentarán a todos los participantes en la última videoconferencia.

ETAPAS DEL PROGRAMA



Introducción a la Venta Digital y el AVD

- Economía Digital
- Transformación Digital de la Empresa
- Transformación Digital del Vendedor
- El Agente de Venta Digital
- Rol del AVD
- Perfil del AVD
- Herramientas de Venta Digital
- Técnicas de Venta Digital
- Lic. Maximiliano Panero



Herramientas de Venta Digital que potencian tus ventas

- Pensar la venta en clave digital
- El ciclo de servicio en la venta digital
- Facebook: Uso de la Fanpage del vendedor
- Facebook: Uso del Marketplace
- WhatsApp Business
- LinkedIn y su uso para prospectar
- Lic. Maximiliano Panero



Como vender a través de videoconferencias

- ¿La videoconferencia es el medio digital más eficiente que la venta presencial?
- ¿La videoconferencia es el medio digital que más ayuda para realizar cierre de ventas?
- El proceso de ventas con la videoconferencia.
- Preparación y estrategias para que los vendedores puedan realizar una buena videoconferencia.
- Lic. Alejandro Crisafulli



Técnicas de Venta Digital

- Cómo publicar en el Marketplace
- Cómo vincular tu Fanpage a tu WhatsApp
- Cómo redactar difusiones de alto impacto
- Cómo sinergizar WhatsApp con Facebook
- Lic. Maximiliano Panero



La importancia de la post venta en la Era Digital

- Seguimiento de los clientes post venta. Interacciones
- Proceso de post venta como elemento fundamental de la fidelización del cliente.
- Experiencia del cliente (Customer Experience - CX).
- Experiencia de usuario (User Experience . UX).
- Lic. Fabián Cabrera



Casos prácticos reales

- Se elegirán 2 Pymes de distintos rubros que quieran compartir datos y se prepararán y presentarán las recomendaciones a medida para la implementación de la Venta Digital para cada caso.
- Todos los docentes