

**GESTIÓN EMPRESARIAL****CURSO ONLINE:**

VENTAS EN ENTORNOS DIGITALES

INFORMACIÓN IMPORTANTE

Fecha: Del 07 al 14 de febrero de 2022

Sesiones: lunes, miércoles y viernes

Horarios: De 19:00 a 21:00 hrs.

Contacto: Ronie Krukliis

Cel. 62100810

Tel. 346-4000 int. 218. email: cenace@upsa.edu.bo

Hoy en día se requieren tanto habilidades blandas, como apoyo de herramientas tecnológicas para vender en entornos virtuales.

OBJETIVO

Generar confianza y construir relaciones virtuales con los clientes.

Reflexionar sobre diferencias y matices que implica la gestión comercial online aprendiendo técnicas de comunicación virtual con el cliente. Conocer las herramientas de videoconferencia al hacer prospección, venta y seguimiento online de clientes.

PÚBLICO OBJETIVO

Ejecutivos de venta y personal de atención al cliente de empresas, vendedores independientes, emprendedores que están constituyendo su negocio y necesitan venderlo de una forma adaptada a los nuevos tiempos y responsables de equipos comerciales que tienen entre sus funciones el entrenamiento de sus equipos

**GESTIÓN EMPRESARIAL****CURSO ONLINE:**

VENTAS EN ENTORNOS DIGITALES

CERTIFICACIÓN

Se entregará un certificado de asistencia avalado por la Universidad Privada de Santa Cruz de la Sierra – UPSA. Podrán acceder a dicha certificación quienes cumplan como requisito una asistencia y presentación de los trabajos del 100%.

CARGA HORARIA

12 horas reloj, 4 sesiones on-line de 2 horas y 4 horas de trabajo individual.

METODOLOGÍA

Sesiones online en vivo

Enseñanzas 100% prácticas y adaptadas a la realidad actual.

Actividades posteriores a las Sesiones online

Evaluaciones. Lecturas de apoyo. Trabajos prácticos individuales y en equipo. Análisis de casos. Auto-diagnósticos. Revisión de trabajos prácticos y respuesta a consultas por parte del instructor.

CONTENIDO

- Economía digital y transformación digital, perspectivas a futuro
- Evolución y etapas del cerebro comprador
- Introducción a la venta digital, la venta 4.0
- La maduración digital del vendedor y las competencias del nuevo vendedor
- Estrategias de Social Selling y cómo utilizarlas para convertirnos en vendedores relacionales.
- Aprovechamientos de redes sociales y profundización en LinkedIn
- Conversiones de leads a ventas y aprovechamiento de bases de datos


GESTIÓN EMPRESARIAL
CURSO ONLINE:

VENTAS EN ENTORNOS DIGITALES

- Ventas con videollamadas, aspectos técnicos, preparación, agenda y objetivos de una videoconferencia comercial
- Ventas con WhatsApp Business: perfil, catálogo y etiquetas
- Ventas con WhatsApp Business: difusión de mensajes, respuestas rápidas y mensajes automáticos
- Ventas telefónicas: elementos que intervienen en una llamada
- Ventas telefónicas: desarrollo de guiones consultivos

INSTRUCTOR

Pablo A. Hurtado

Licenciado en Comunicación para el Desarrollo, Máster en Administración de Empresas con una especialidad en Ventas y Marketing de la Universidad Austral de Argentina, es Coach certificado por la ICC.

Con 20 años en ventas, ha gerenciado importantes marcas como Nissan y Audi a nivel nacional estando a cargo de estrategias por segmento y producto, planificación y ejecución de presupuestos, planes de marketing y recursos humanos; negociación con proveedores y dealers, análisis de mercados y gestión de contact center.

Hoy es director general de la Consultora “Es Vendiendo” y director comercial de las empresas PuntoMaq e Interseguros, además de asesor en estrategia comercial y de marketing de empresas de diversos rubros.

Formador en ventas y gerencia de ventas, se desempeña de manera paralela como docente de Posgrado en la UPSA y NUR, dictando las materias “Sales Management”, “Coaching Comercial” y “Marketing Estratégico”.