

VENTAS Y *MARKETING ONLINE*  
PARA ORGANIZACIONES INNOVADORAS

Introducción a la venta  
*online* y *Social Selling*

*Marketing* para PYMES  
innovadoras: primeros pasos



150€

5 horas

1 días

# INTRODUCCIÓN A LA VENTA ONLINE Y SOCIAL SELLING



## PRESENTACIÓN

---

En el entorno en el que nos encontramos es evidente que necesitamos contar con equipos de trabajo actualizados y que cuenten con las competencias digitales necesarias.

Hay algunos métodos como la puerta fría que se han quedado obsoletos ya que los hábitos de compra de los clientes B2B han evolucionado. Los nuevos compradores raramente deciden su compra por una llamada o visita; antes de elegir un proveedor, se informan en internet y en las redes sociales.

De este modo, esta formación permite a los comerciales adaptar sus procesos de venta a las nuevas herramientas digitales, así como adoptar un enfoque comercial adaptado a las redes sociales. Al final de esta formación podrás obtener **mayores rendimientos del proceso comercial 3.0** y aumentarás el **éxito en la venta**. El reto es claro, ¿cómo conseguir clientes ahora que nadie quiere recibir llamadas al teléfono? En este curso te ayudamos a lograrlo.

# OBJETIVOS

---

El objetivo general del curso es proporcionar una formación actualizada, a profesionales con interés en mejorar los procesos de venta, y que provengan de diferentes sectores. Se pretende proporcionar al alumno los instrumentos y las herramientas de venta necesarias para definir e implementar estrategias de comunicación y venta exitosas. Específicamente, el curso se centra en mostrar las ventajas que presentan las redes sociales, así como daremos las claves para optimizar el proceso comercial gracias a la utilización de medios digitales.

¿Qué voy a aprender?

Al terminar el curso de venta digital y social selling serás capaz de:

- › Comprender el nuevo paradigma del entorno digital.
- › Ser consciente de tus puntos fuertes, así como tus debilidades, para poder mejorar y lograr tus objetivos.
- › Desarrollar una marca personal profesional.
- › Mejorar tus técnicas de negociación.
- › Sacar partido a las redes sociales que van a aportar valor en el proceso de venta.
- › Ejecutar estrategias de venta orientadas a la conversión de acciones de nuestros potenciales clientes.
- › Utilizar herramientas de diferenciación e innovación para conseguir crear una estrategia innovadora y experiencial.
- › Empezar con garantías de éxito gracias al conocimiento de estrategias de captación y retención de clientes.

# PROGRAMA

---

## MÓDULO 1: INICIACIÓN A LA VENTA DIGITAL (2.30 h)

1. Nuevo paradigma de las ventas. Venta emocional: Breve introducción al *neuromarketing*.
2. Cómo conocer mejor a mis clientes y al mercado.
3. Crea una marca personal/ profesional que impacte en tus ventas
4. Modelos de ventas. *Social selling*.

Casos de éxito de innovación en la fuerza de ventas (Debate con los alumnos para el intercambio de ideas y buenas prácticas)

## MÓDULO 2: PRESENTACIONES EFICACES y MEDIOS DE COMUNICACIÓN ONLINE (1h)

1. Hablar en público. ¿Cómo seduzco a mis clientes?
2. Cómo redactar emails que resulten en venta. Habla del cliente, no de ti.

Al finalizar la unidad 2, los alumnos realizarán un ejercicio de *role-playing*. Simulación de negociación ante un potencial cliente.

## MÓDULO 3: FIDELIZACIÓN DE CLIENTES. (1h)

1. CRM: nuestro gran aliado. Opciones para empresas con bajo presupuesto.
2. Habla el lenguaje de tu cliente. Plan de acción de fidelización de clientes.
3. Beneficios ofrecidos por internet para la fidelización.

## MÓDULO 4: HÁBITOS DE VIDA SALUDABLE QUE FAVORECEN LAS VENTAS (30 min)

1. Gestión de las emociones y conflictos (inteligencia emocional)
2. Promoción de la actividad física y buena presencia
3. *Mindfulness*. Elimina la frustración cuando no cierres la venta.

Al finalizar el curso, los alumnos podrán preguntar cualquier tipo de duda en relación al curso y el profesor dará la posibilidad de que los alumnos quieran compartir su perfil de LinkedIn para recibir consejos de mejora de manera grupal o individual. (5-10 min)

# METODOLOGÍA

---

El curso se puede impartir tanto de forma presencial (en las instalaciones de I-BOX CREATE / *in house*) como *online*, a decidir por el alumno. En el caso de que la formación sea *online*, el alumno tendrá acceso a la clase grabada para poderla visualizar cuando se prefiera.

El curso tendrá un enfoque principalmente práctico ya que el tutor en todo momento fomentará la participación activa entre los alumnos. El curso compaginará, por un lado, la teoría y los conceptos básicos para conocer las nuevas tendencias en el área de las ventas, cómo detectar necesidades y ofrecer un valor diferencial a los clientes, así como herramientas digitales que pueden marcar la diferencia en la satisfacción de nuestros clientes, entre otros.

Por otro lado, tendrá una parte práctica, con ejercicios y dinámicas en las que se desarrollarán temas como la venta directa, estrategias de venta *online*, así como la simulación de un proceso de venta atacando las posibles objeciones.

## A QUIÉN VA DIRIGIDO

---

- › Emprendedores
- › Profesionales de ventas con experiencia que necesiten actualizar sus conocimientos en cuanto a estrategias *online*.
- › Cualquier profesional que quiera mejorar sus condiciones laborales y sus oportunidades de empleo.
- › Personas que quieran iniciar su actividad profesional en el área de ventas.
- › Personas en búsqueda de empleo activa, ya que saber vender tu perfil profesional es un tema imprescindible.

## CRITERIOS DE EVALUACIÓN

---

La asistencia de al menos el 80% del curso será indispensable para la obtención del título. En el curso se tendrá que participar en las distintas temáticas. Adicionalmente, se evaluará al alumno en base a la simulación del proceso de venta desarrollado.



# METODOLOGÍA

---

El curso se puede impartir tanto de forma presencial (en las instalaciones de I-BOX CREATE / *in house*) como *online*, a decidir por el alumno. En el caso de que la formación sea *online*, el alumno tendrá acceso a la clase grabada para poderla visualizar cuando se prefiera.

El curso tendrá un enfoque principalmente práctico ya que el tutor en todo momento fomentará la participación activa entre los alumnos. El curso compaginará por un lado la teoría y los conceptos básicos para conocer cómo elaborar un plan estratégico de *marketing*, investigación y análisis del sector, cómo analizar a nuestros competidores, estrategias para conocer herramientas de diferenciación, entre otros.

Por otro lado, tendrá una parte práctica, con ejercicios y dinámicas en las que se desarrollarán temas como los distintos canales de comunicación, la venta directa, elaborar estrategias *online* y *offline*, además de analizar la coyuntura actual de nuestro entorno.

## MATERIAL DE APOYO

---

El material facilitado para el desarrollo del curso está elaborado por expertos profesionales en la materia. Su elaboración y permanente actualización convierten el material en una valiosa herramienta para el desarrollo de la acción formativa y su posterior utilización en el desarrollo de la actividad profesional. Algunos ejemplos de materiales empleados para tu formación son: bibliografía específica, lecturas complementarias, esquemas que faciliten comprender las ideas clave, presentaciones, casos de éxito, ejemplos de webs y vídeos, etc.

## A QUIÉN VA DIRIGIDO

---

- ▶ Emprendedores apasionados por las nuevas tecnologías y proyectos de innovación.
- ▶ Dueños de empresa y/o directivos que se encuentren en fase de digitalización de su empresa.
- ▶ Profesionales de *marketing* que necesiten actualizar sus conocimientos en cuanto a estrategias *online*
- ▶ Cualquier profesional que quiera mejorar sus condiciones laborales y sus oportunidades de empleo.

## CRITERIOS DE EVALUACIÓN

---

La asistencia de al menos el 80% del curso será indispensable para la obtención del título. En el curso se tendrá que participar en las distintas temáticas y, finalmente, habrá que desarrollar una propuesta de plan de *marketing* sobre una empresa que el alumno desee, durante la sesión de mentoring ofrecida por nuestra empresa.





DIRECCIÓN  
Avda. Amado Granell Mesado, 75 – 2ª  
46013 Valencia (España)

E-MAIL  
[ibox@iboxcreate.es](mailto:ibox@iboxcreate.es)

SKYPE  
[i-boxcreate valencia](https://www.skype.com/join/iboxcreate-valencia)