

VENTAS EN ENTORNOS HIBRIDOS Con Apoyo en Herramientas Digitales



¡¡AUMENTA TUS VENTAS,
VENDE LO QUE SABES O TIENES EN
TUS MANOS!!
¿Quieres ser un super vendedor?
esto es para TI

Este entrenamiento está diseñado para aportar conceptos, metodologías y herramientas efectivas que potencian tus ventas, alineando tu estrategia de mercadeo y Modelo de Actuación Comercial de tu emprendimiento o empresa.

Apropiará conocimientos aplicados a tu realidad, que te permite poder administrar, manejar y dominar herramientas digitales y plataformas funcionales que hacen potente tu oferta en el mercado, a partir de la definición del plan digital como apoyo a tu estrategia de mercadeo y ventas.

Este entrenamiento junta la condición humana con la técnica para potenciar la estrategia.

“LO QUE ASUSTA NO ES SUBIR LA MONTAÑA, ES NO TENER EL MAPA”

OBJETIVOS

- Apropiar los fundamentos claves de mercadeo y ventas, como la base para potenciar las herramientas digitales en el nuevo entorno.
- Comprender el ecosistema digital en un todo, como fuente de entendimiento de su alcance y potencial uso.
- Crear los ejes digitales pertinentes a su empresa o emprendimiento, que le potencie el crecimiento de ventas. Articulando su estrategia comercial con la aplicación y operatividad digital.
- Apropiar adecuadamente la lectura de la data que proporciona las plataformas digitales, de tal manera que sea el referente para la toma de decisiones y optimización de recursos.
- Alinear la estructura comercial al uso de herramientas definidas. Su ¿por qué?, su alcance y su contribución. Extendiendo la estrategia a las redes digitales y cotidianidad de los vendedores.

DIRIGIDO A

Gerentes, Gerentes comerciales, jefes y/o supervisores en el área comercial y en general a todo profesional de las ventas interesado en entender a profundidad cómo las herramientas digitales pueden potenciar las ventas y los recursos puestos en esta área.

METODOLOGÍA

Totalmente experiencial, conocimiento aplicado a las realidades de cada empresa. Mediante diálogos estructurados, didácticas pertinentes; logramos ver que se vea de una manera sencilla el alcance y aplicación de las herramientas digitales en los nuevos entornos híbridos de la gestión comercial. Nuestro aprendizaje continuo en las realidades de las empresas nos ha llevado de manera continua a generar cada día nuevo conocimiento y metodologías prácticas para el aprendizaje y apropiación de conocimiento.



Reciclando la gestión comercial

En este entrenamiento integral, comprenderá que los fundamentos del saber disciplinar del mercadeo y las ventas se potencia con el uso adecuado y pertinentes de nuevas tecnologías y herramientas digitales para su producto y mercado. Adelante!!! Este es el plan de entrenamiento

1. Fundamentos del mercadeo y ventas para enfocar las nuevas tecnologías. (Basado en casos de éxito y fracasos reales)

- La cultura organizacional y el impacto en nuevos enfoques comerciales
- ¿Qué es el mercadeo y las ventas y su alcance en el plan estratégico?
- La marca y canales de ventas, la ventaja competitiva defendible.
- Manejo de las ventas por campañas, usando embudos de ventas, la definición de fases y métricas a alcanzar.
- Los ejes claves en la construcción de un plan de mercadeo y ventas
- Las herramientas digitales para la venta. ¿estrategia o táctica?
- ¿Cómo hacer que suceda su plan de mercadeo y ventas?

2. Comprendiendo el ecosistema digital y su aplicación.

- ¿Qué es el universo digital y su alcance para las ventas?
- La estructura del ecosistema digital
- El @commerce y Market Place, ¿Que me conviene?
- Cómo encontrar su nicho o mercado meta, basado en la segmentación inteligente.
- Herramientas aplicables a cada fase del embudo de ventas.
- La comunicación efectiva de acuerdo a su mercado meta y canal de venta. ¿Cómo construirla?
- ¿Que usar? El Inbound y/o outbound Marketing, tipos de esquemas comunicacionales (Video, imágenes, Infografías, memes, Podcast etc.)

3. Definiendo mi plan digital para mi estrategia de mercadeo y ventas. (Creación real de su plan digital, de la mano de expertos)

- Análisis de la huella digital de los competidores relevantes. ¿Cómo hacerlo e interpretarlo?
- ¿Qué Base de presencia digital definir, de acuerdo a la naturaleza de mi producto?
- Construyendo la propuesta de valor de mi producto en el mundo digital. Creando un valor diferencial defendible.
- Definiendo los canales digitales para llegar al mercado meta. La planificación de inversión de acuerdo a cada canal.
- Como me comunico con el mercado meta. ¿Qué mix de comunicación definir?
- ¿Cómo definir planes de comunicación por temporadas y/o acontecimientos externos?
- Los resultados pasan de la esfera de la intuición a la analítica de la data. ¿Cómo interpretar los resultados para su empresa o emprendimiento?
- ¿Cómo definir el equipo de apoyo? Qué características debe tener de acuerdo a su plan definido.

4. Ejecutando un caso real para su empresa o emprendimiento, basado en campañas por embudos de ventas. (de la información a la ejecución)

- En este módulo el asistente planea una campaña basada en un embudo de ventas. Definirá cada fase, la comunicación y formato a usar, las herramientas digitales a usar en cada fase, la conversión objetivo en cada una de las fases y análisis de la data para reevaluar algunas fases y optimizar las acciones.

JOHAN TORRES MARTINEZ

Especialista en Marketing Digital y Estrategia. Conferencista, Programador, Consultor y Analista en Plataformas Digitales. Certificado en Google Ads, Google Analytics y Google Shopping con diplomado en Docencia Virtual. Certificado en Estrategia Digital. Actualmente es maestro de una de las empresas de educación digital más importantes de latinoamérica, MDALATAM. Creador de la metodología Mi Profe Digital.



FRANCISCO DE PAULA SANCHEZ POLANCO

Consultor con más de 25 años de experiencia probada en el manejo en condiciones extremas en ciento de organizaciones, ha sido desde hace 15 años aliado de la cámara de Comercio de Bogotá, creando procesos de consultoría y entrenamientos, sus metodologías y dirección técnica. Ha sido liquidador de empresas de la Supersociedades en Colombia, haciéndolo un conocedor de la problemática empresarial en 360 grados. Conoce ampliamente la adversidad y le apasiona navegar en ese mundo de las organizaciones, comprende que las empresas son el oxígeno de cualquier nación y llevarlas a niveles de crecimiento considera que es una gran contribución a los países.

Francisco de Paula emplea metodologías de diálogos estructurados, que permite crear e identificar el futuro de una empresa y las acciones sostenidas que lo vuelven realidad. Mediante el enfoque apreciativo garantiza el enganche de todos los involucrados en el reto y su futuro desarrollo, dentro de una experiencia que altera conciencia organizacional y lleva a resultados extraordinarios. Francisco de Paula, es certificado como consultor por Bureau Veritas y Universidad del Rosario, tiene formación de economista y especialización en mercadeo de la universidad Javeriana, y del Tecnológico de Monterrey, especialista en pedagogía y didácticas de educación superior, Especialista ley de insolvencia universidad Externado de Colombia y amplios estudios en mercadeo digital, liderazgo y competencias blandas aplicadas a las empresas. Hace parte de la agencia más relevante en América de conferencistas como es Smart speakears www.smartspeakersweb.com/

**SOLICITA UNA VIDEO CITA GRATIS PARA PROFUNDIZAR EN
SUS NECESIDADES Y CONOCE DEL ALCANCE DEL
PROGRAMA:**

El programa incluye:

- Libro documento guía del proceso de autoría de Organización Metamorfosis SAS
- Plantillas de trabajo
- Taller de inducción 2 horas
- 32 horas de entrenamiento en los ejes ofrecidos de forma virtual sincronica y/o presencial.
- Metodología de autogestión, el asistente desarrolla las guías de trabajo y aprendizaje proporcionadas.
- Entre sesión y sesión habrá asignaciones que debe desarrollar el participante. Su ejecución es relevante para llevar el ciclo de entrenamiento de manera adecuada.
- Todo el proceso será dirigido por un experto en las temáticas propuestas y un staff de apoyo.
- Tendrá posterior al proceso acceso a dos webinar grupales de seguimiento, uno a los 15 días y otro a los 30 días por dos horas cada uno. Podría asistir todos los participante, donde tendrá la oportunidad de plantear dudas o preguntas que refuercen su aprendizaje.

Este proceso está probado. Produce un cambio transcendental en la manera de gestionar el crecimiento de las ventas. Vuelve al empresario y/ emprendedor junto a su equipo de trabajo en interlocutores válidos frente a sus equipos de apoyo digital. Llevando a más los logros basados en ayudas de herramientas digitales.