



PRESENTACIÓN

La venta por videoconferencia ha llegado para quedarse. Los clientes se han acostumbrado a optimizar su tiempo de trabajo dedicándolo más a otros asuntos que a la atención a proveedores. La videoconferencia nos facilita la venta porque podemos generar mucha más confianza y cercanía que con el teléfono y por supuesto mucho más que con el email.

Debemos convertirnos en expertos en la gestión de las reuniones virtuales si no queremos perder oportunidades de venta. Es necesario aprender los recursos y técnicas para realizar una adecuada comunicación con el posible cliente y así poder generar tanta confianza como se consigue con una reunión presencial.

Debemos cuidar aún más todos los detalles respecto a una reunión presencial. Cualquier fallo en los aspectos importantes tratados en este curso puede llevar a la “desconexión mental” del posible cliente durante nuestra conversación y, por lo tanto, a dificultar mucho la venta.

OBJETIVOS

- Desarrollo y formación de los comerciales y KAM de la empresa.
- Conseguir las habilidades necesarias para llevar a cabo la venta por videoconferencia.
- Describir cuales son las líneas maestras de actuación que deben seguir los comerciales y KAM de la empresa en una venta por videoconferencia.

DIRIGIDO A

- Equipos de venta con conocimientos de venta consultiva.
- KAM, directivos, responsables de equipos, etc que quieran lograr cerrar acuerdos o persuadir a posibles clientes en la venta por videoconferencia.

CONTENIDOS

1. Como vender en videoconferencia

- a. Situación: el posible cliente prefiere videoconferencia
- b. Problema: Como generar confianza tras una pantalla
- c. Implicaciones: ¿Puedo vender sin generar confianza?
- d. Necesidad: Principales recursos para la venta por videoconferencia

2. Comunicación persuasiva por videoconferencia:

- a. Recursos de lenguaje verbal y no verbal
- b. Aprender a utilizar storytelling en la venta de tecnología
- c. Compartir opiniones y realizar rol plays

3. Como no aburrir al utilizar PowerPoint

- a. PowerPoint como complemento discreto, no esencial
- b. Como realizar la presentación: tiempos y formas
- c. Compartir opiniones y realizar prácticas

MODALIDAD Y DURACIÓN

Presencial a través de
**AULA VIRTUAL -
8 horas de duración**

- Curso eminentemente práctico.
- Acceso a través del Aula Virtual de BAI adaptada a Bonificaciones de Fundae.
- Este curso es bonificable ante Fundae.
- Desde BAI ofrecemos realizar la gestión sin coste adicional para la empresa.

FECHAS

Del 9 al 12 de diciembre de 9 a 11 h

LA FORMADORA

Javier López de la Fuente

- Consultor Senior, Mentor y Coach profesional, ha desempeñado cargos de responsabilidad en el área comercial y dirección en empresas del sector logístico.
- Licenciado en CC Económicas y Empresariales por la UAH. Actualmente cursando Grado en Psicología por la UNED.
- Ha entrenado a más de 2000 profesionales en habilidades directivas y de comunicación: liderazgo, negociación, ventas, presentaciones con impacto, escritura persuasiva, inteligencia emocional, PNL, creación de hábitos, toma de decisiones, gestión del tiempo, etc..

PRESUPUESTO

El precio de este curso es de **200 €/participante** (25 €/h/participante).
Tercer participante y siguientes 50% de descuento.

NOTA: este curso está exento de IVA.

