

Venta online en la empresa: RRSS y herramientas de comunicación

Duración: 60 h

Objetivos

- Conocer las diferentes herramientas que en la actualidad permiten interaccionar digitalmente desde un punto de vista social (redes sociales - RR. SS.), aplicando los conocimientos adquiridos a la venta de productos a través de estos medios digitales, reforzando el negocio del e-Commerce y convirtiéndose en pequeño influencer, embajador y comercial digital de la marca que representa.
- Obtener una visión general de las diferentes herramientas que existen en el mercado para potenciar el negocio y convertirse en embajador de la marca.
- Obtener una visión general de cómo las herramientas de comunicación digital correctamente empleadas ayudan en la gestión del negocio y conocer las ventajas, tanto a nivel usuario como a nivel comercial, de estas herramientas.
- Aplicar los conocimientos adquiridos en redes sociales (RR. SS.) a la gestión comercial, utilizando las diferentes técnicas de venta en función de los perfiles de asesor y de cliente, y convertirse en embajador del negocio y de la marca.
- Descubrir las principales redes sociales que debe utilizar la empresa para aumentar sus ventas.
- Establecer las principales herramientas de comunicación digital, especialmente en el entorno empresarial.
- Aumentar el número de ventas en redes sociales.

TEMARIO

Tema 1. Redes sociales (RR. SS.) en la empresa

Aproximación al nuevo modelo de internet

Origen

Tipos

Ventajas para obtener un mayor rendimiento del negocio

Identificación del Community Manager

Definición

Habilidades y actitudes

Funciones

Utilización de las redes sociales (RR. SS.)

Introducción

Aplicaciones comerciales en la empresa

Caracterización de RR. SS.

Facebook

Instagram

LinkedIn

Twitter

Uso de otras RR. SS.

WhatsApp

YouTube

Tema 2. Herramientas de comunicación digital

Aproximación al Outlook 365

Redacción de mensajes

Configuración de bandejas y cuentas

Conocimiento de otros elementos de Outlook 365

Acercamiento a la aplicación Teams

Creación de un entorno de trabajo

Valoración del Teams como hub de productividad para el negocio

Tema 3. Técnicas de venta: aplicación comercial en RR. SS.

Conocimiento del perfil del vendedor

Conocimiento del perfil de cliente

Utilización de técnicas de venta

Aplicación de las técnicas de venta online a través de RR. SS.