

Modalidad: curso e-Learning Duración: 4 horas

Categorías: Comercio y marketing

OBJETIVOS

Entender adecuadamente qué es el Social Selling para aprovechar al máximo esta metodología cómo complemento de mejora en el proceso de tus ventas.

CONTENIDOS

Unidad 1. El Social Selling

1. Conocer los nuevos hábitos de los compradores para estar presentes en su proceso de compra
 - 1.1 Conceptos comunes y habituales en nuestro día a día dónde hacemos uso de internet
 - 1.2 Nuevos hábitos en el proceso de compra B2B
 - 1.3 El comprador tiene ahora un papel más activo
2. La metodología de Social Selling como arma de persuasión en las ventas modernas
 - 2.1 Ventajas de utilizar las redes sociales (RRSS)
3. ¿Qué habilidades sociales necesitamos para triunfar en las redes sociales?
 - 3.1 Y por qué tu propósito de vender a través de las redes sociales (RRSS)

