

Programa formativo

COMERCIO Y MARKETING



Venta online en la empresa RRSS y herramientas de comunicación. ADGD14

Duración: 50 horas



Grupo Glorieta

Grupo Glorieta garantiza toda la formación impartida y la gestión de bonificaciones que realiza como entidad organizadora.

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.

Contenidos

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

- 1.1. Aproximación al nuevo modelo de internet
 - 1.1.1. Origen
 - 1.1.2. Tipos
 - 1.1.3. Ventajas para obtener un mayor rendimiento del negocio
- 1.2. Identificación del *Community Manager*
 - 1.2.1. Definición
 - 1.2.2. Habilidades y actitudes
 - 1.2.3. Funciones
- 1.3. Utilización de las redes sociales (RR. SS.)
 - 1.3.1. Introducción
 - 1.3.2. Aplicaciones comerciales en la empresa
- 1.4. Caracterización de RR. SS.
 - 1.4.1. Facebook
 - 1.4.2. Instagram
 - 1.4.3. LinkedIn
 - 1.4.4. Twitter

1.5. Uso de otras RR. SS.

1.5.1. *WhatsApp*

1.5.2. *YouTube*

2. Herramientas de comunicación digital

2.1. Aproximación al *Outlook 365*

2.2. Redacción de mensajes

2.3. Configuración de bandejas y cuentas

2.4. Conocimiento de otros elementos de *Outlook 365*

2.5. Acercamiento a la aplicación *Teams*

2.6. Creación de un entorno de trabajo

2.7. Valoración del *Teams* como *hub* de productividad para el negocio

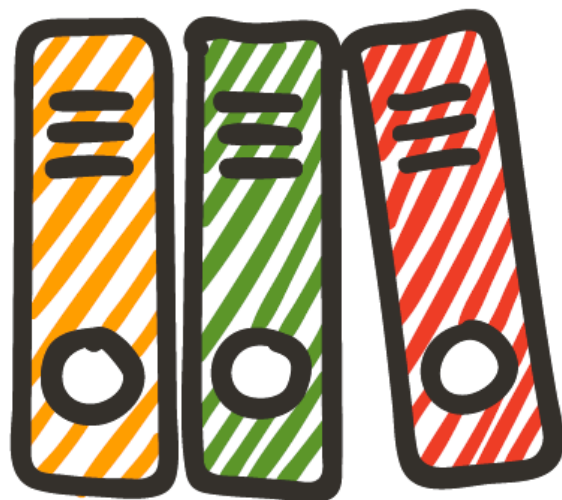
3. Técnicas de venta: aplicación comercial en RR. SS.

3.1. Conocimiento del perfil del vendedor

3.2. Conocimiento del perfil de cliente

3.3. Utilización de técnicas de venta

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



ACCESO AL CATÁLOGO GENERAL DE CURSOS

Para más información:



Grupo Glorieta

965 789 115

www.grupoglorieta.com

fcontinua@grupoglorieta.com