



Cómo vender a través de Web Conference

Código: 451590

Duración: 2.00 horas

Descripción

Las reuniones cara a cara siguen siendo imprescindibles para llevar a cabo muchas operaciones comerciales, pero también son costosas, consumen mucho tiempo y exigen un gran compromiso de todos los involucrados para programar el encuentro.

Por fortuna, las videoconferencias, bien utilizadas, permiten construir y mantener relaciones profesionales sólidas con los clientes de una forma bastante parecida a los encuentros presenciales, dándoles un toque personal al mismo tiempo que evitan los inconvenientes que presentan las reuniones cara a cara.

En este curso revisaremos las mejores prácticas que nos permitirán conseguir excelentes resultados de venta mediante el uso de las videoconferencias.

Objetivos

- Conocer los aspectos organizativos que nos permitirán desarrollar videoconferencias de venta efectivas.
- Aprender a preparar el escenario para maximizar nuestras posibilidades de éxito.
- Conocer los factores condicionantes del éxito en un proceso de venta por videoconferencia.
- Entender el proceso de captación de la atención y las motivaciones del cliente.
- Aprender a preparar una presentación de ventas efectiva.

Venta a través de videoconferencia

- Venta a través de videoconferencia. Qué ventajas ofrece
- Aspectos organizativos a considerar
- El inicio de la reunión
- Desarrollo de la reunión
- Factores condicionantes del éxito en un proceso de venta
- El factor personal en la venta
- El proceso de la atención y el uso del storytelling
- Las motivaciones del cliente
- Cómo elaborar tu presentación
- Uso de los principios heurísticos
- El cierre de ventas