

Workshop Ventas en las Redes Sociales

Plan de Estudio





Descripción

Por medio de este *Workshop de Ventas en Redes Sociales* los participantes podrán generar oportunidades de negocio y potenciar al máximo las ventas en los medios sociales, estos medios son imprescindibles para las empresas que comercializan productos y/o servicios. Te enseñaremos como utilizar estos medios para las ventas y hacer una relación mucho más estrecha con los prospectos y conectar con ellos directamente por medio de acciones personalizadas y estrategias de ventas que cubran sus necesidades.



¿Qué aprenderás?

- Podrás identificar los medios sociales más efectivos para vender tus productos o servicios.
- El comportamiento de los clientes en el proceso en la toma de decisión de compras para poder realizar cierre de ventas.
- Conocerás las principales estrategias del social selling en ventas para aplicarlas a tus planes de promociones.



Dirigido a:

Community managers, Youtubers, instagramers, tik tokers, Personal de las áreas de marketing, comunicación y publicidad, marketing digital en empresas o instituciones, profesionales de agencias y consultoras, estudiantes universitarios de áreas de negocios, comunicación, publicidad y/o venta, emprendedores o responsables de negocios o pymes.

Incluye

- Clases en directo.
- Vídeos tutoriales.
- Recursos didácticos descargables.
- Acceso virtual al curso por 2 meses.
- Acceso en diferentes dispositivos.
- Tutores online para resolver tus dudas.
- Asesoría para elaborar el Plan de Ventas en RRSS.
- Certificado de participación.

Duración

15 horas
4 semanas

Contenido

Unidad I: Medios Sociales y Ventas

- Las principales redes sociales para vender.
- Características comuniones.
- Las nuevas 4 P's del social media marketing.
- Tu plan de ventas en redes sociales

Unidad III: El proceso de ventas en medios sociales

- El embudo de ventas
- Hiad Ligh (Llamado de atención)
- Awakeness (despertar)
- Interest (interés)
- Disire (deseo)
- Body copy (Redacción de texto publicitario).
- Métrica de copy (breve, mediano, extenso)



Unidad III: Utilizando estrategias del social Selling

- Crear branding
- Estrategia de contenidos en los medios sociales
 - a. El discurso de ventas
 - b. Mensaje de ventas
- Elaboración de propuesta
 - a. Tipo de propuesta por discurso
 - b. Tipo de propuesta por mensaje.
- Plan de ventas en medios sociales

Unidad IV: Proyecto Final

- Personaliza tu sitio web
- Agrega funciones avanzadas
- Adapta a móvil
- Optimiza para los buscadores

¿Qué necesitas?

- Laptop o PC
- Conexión a Internet.

Modalidad

- 100% online

Actividades:

- Foros de participación
- Estudio de Caso
- Análisis de Video
- Juego de Roles
- Practica de Campo
- Proyecto Final



Inversión

RD\$ 6,000.00

Forma de pago

- Tarjeta de crédito
- Depósito o transferencia

Transacciones bancarias

Banreservas: Cuenta corriente: 9601879916

a nombre de CI Comunicación Integral, SRL.

RNC: 131805851

Correo electrónico:

ci.comunicacionintegral@gmail.com

**Todos los gastos asociados a la transferencia bancaria deben ser cubiertos por el postulante.*

Contacto

Oficina: 809-476-9975

WhatsApp: 829-773-9975

Calle Ana Teresa Paradas No. 10, Mirador Sur,
Santo Domingo, República Dominicana.

Certificado

El participante del **Workshop de Ventas en Redes Sociales**, se puede certificar cuando completes todas las actividades y proyectos que evidencian los conocimientos y competencias desarrolladas.





COMUNICACIÓN
INTEGRAL
Haciendo futuro con clase