

Workshop Ventas en las Redes Sociales

Plan de Estudio



COMUNICACIÓN
INTEGRAL
Haciendo futuro con ideas.

Descripción

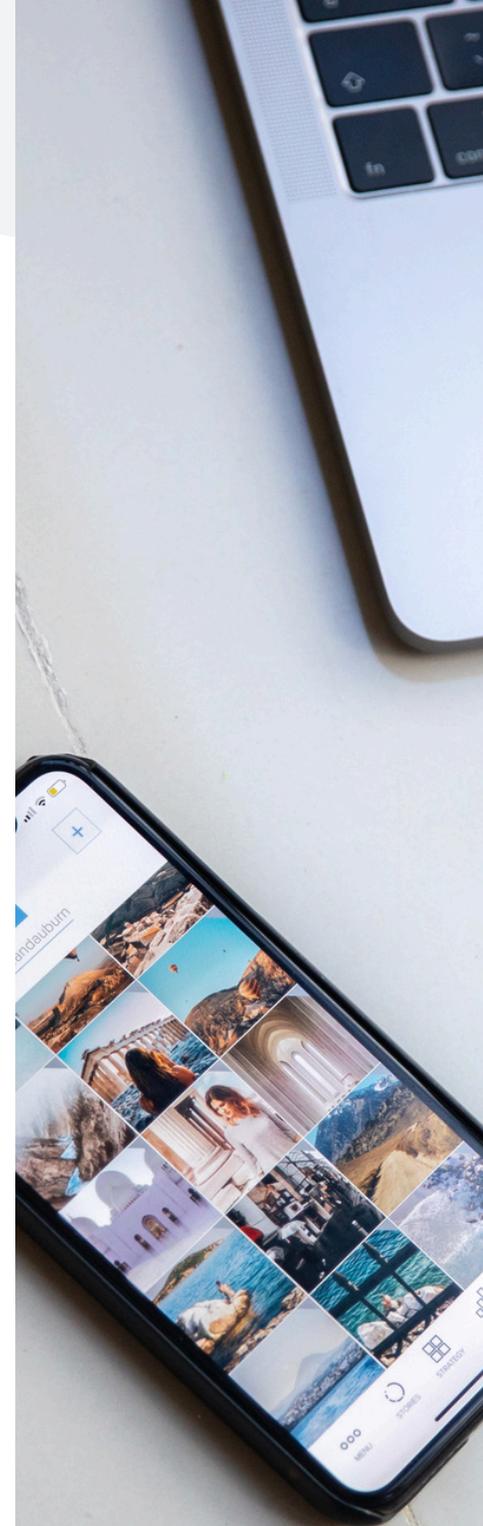
Por medio de este **Workshop de Ventas en Redes Sociales** los participantes podrán generar oportunidades de negocio y potenciar al máximo las ventas en los medios sociales, estos medios son imprescindibles para las empresas que comercializan productos y/o servicios. Te enseñaremos como utilizar estos 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

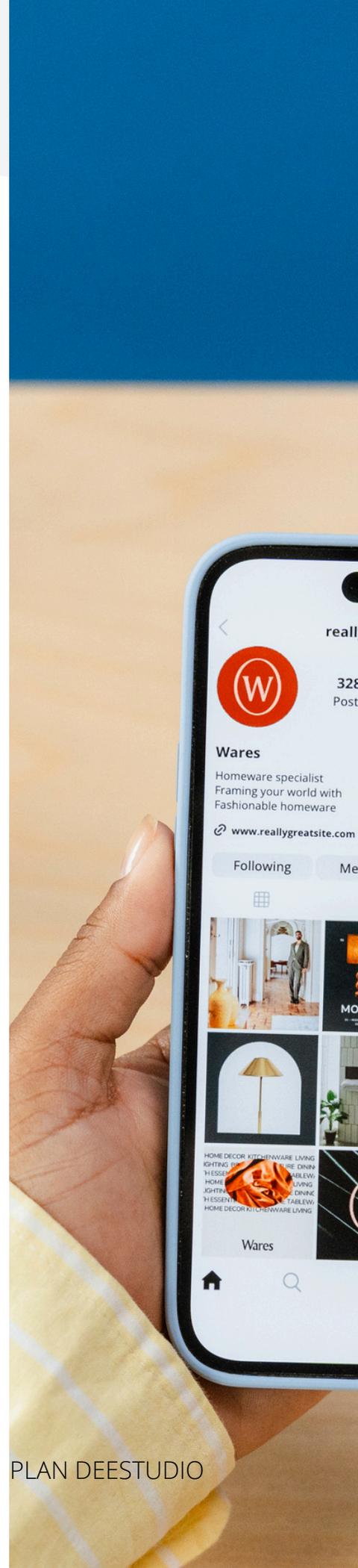
- Clases en directo.
- Videos tutoriales.
- Recursos didácticos descargables.
- Acceso en diferentes dispositivos.
- Invitados especiales expertos en el área.
- Tutores online para resolver tus dudas.
- Actividades para desarrollar habilidades.
- Certificado de participación.

¿Qué necesita?

- Computador o tablet
- Acceso a internet

Soluciones empresariales

- Presencial o virtual
- Grupos online 6+ participantes
- InHouse desde 10 participantes
- Contenidos personalizados
- Plataforma interactiva moderna



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). z 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



Modalidad

100% Virtual

Duración

4 semanas

12 horas

Inversión

RD\$7,500.00

Forma de pago

Depósito o transferencia

Transacciones bancarias

Banreservas: Cuenta corriente: 9601879916 a nombre de CI Comunicación Integral, SRL.

RNC: 131805851.

Correo electrónico: ci.comunicacionintegral@gmail.com

**Para completar el proceso de inscripción debes enviar el comprobante de la transacción vía correo electrónico, indicando tu nombre, datos del curso pagado.*

Contacto

Oficina: 809-476-9975

WhatsApp: 829-773-9975

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

Certificado

Se podrá certificar en el **Workshop Ventas en las Redes Sociales** con la realización de un proyecto final como resultado de los conocimientos adquiridos y competencias desarrolladas.

