

ADGD14 Venta online en la empresa: Redes sociales y herramientas de comunicación

Categoría

Administración y gestión



www.clitic.es

Objetivos

- Conocer las diferentes herramientas que en la actualidad permiten interaccionar digitalmente desde un punto de vista social (Redes Sociales – RRSS), 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 (RRSS) 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.



Modalidad
E-learning



Duración
50H

Índice de contenidos

Módulo 1. Redes Sociales (RRSS) en la empresa (20 H)

- Aproximación al nuevo modelo de internet:
 - Origen.
 - Tipos.
 - Ventajas para obtener un mayor rendimiento del negocio.
- Identificación del Community Manager:
 - Definición.
 - Habilidades / actitudes.
 - Funciones.
- Utilización de las Redes Sociales (RRSS):
 - Introducción.
 - Aplicaciones comerciales en la empresa.
- Caracterización de RRSS:
 - Facebook.
 - Instagram.
 - LinkedIn.
 - Twitter.
- Uso de otras RRSS:
 - Whatsapp.
 - Youtube.

Módulo 2 Herramientas de comunicación digital (20 H)

- Aproximación al Outlook 365.
- Redacción de mensajes.
- Configuración de bandejas y cuentas.
- Conocimiento de otros elementos de Outlook 365.
- Acercamiento a la aplicación Teams.
- Creación de un entorno de trabajo.
- Valoración del Teams como hub de productividad para el negocio.

Módulo 3 Técnicas de venta: Aplicación comercial en RRSS (10 H)

- Conocimiento del perfil del vendedor.
- Conocimiento del perfil de cliente.
- Utilización de Técnicas de venta.
- Aplicación de las técnicas de venta Online a través de RRSS.