



ADGD14 - VENTA ONLINE EN LA EMPRESA: REDES SOCIALES Y

HERRAMIENTAS DE COMUNICACIÓN

DURACIÓN: 50 HORAS

MODALIDAD: PRESENCIAL/AULA VIRTUAL

FECHA INICIO/FIN:

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 ayuda 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.

PARTICIPANTES:

Personas trabajadoras OCUPADAS que han estado en ERTE

Personas trabajadoras DESEMPLEADAS inscritas en los servicios públicos de empleo.

Personas trabajadoras en situación de ERTE.

REQUISITOS DE ACCESO:

Cumplir como mínimo alguno de los siguientes requisitos:

- Sin titulación, pero con experiencia demostrable de al menos 1 año en departamentos comerciales, marketing digital y con conocimientos en RRSS.

- Licenciados, graduados o diplomados en otras ramas educativas pero cuya vinculación profesional se haya desarrollado en el entorno de departamentos comerciales y de marketing, así como conocimientos en RRSS.

Experiencia profesional

Experiencia de al menos 1 año en áreas comerciales o de marketing.

CONTENIDOS:

1. REDES SOCIALES (RRSS) 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 / actitudes.

1.2.3 Funciones

1.3. Utilización de las Redes Sociales (RRSS):

1.3.1 Introducción.

1.3.2 Aplicaciones comerciales en la empresa

1.4. Caracterización de RRSS:

1.4.1 Facebook.

1.4.2 Instagram.

1.4.3 LinkedIn.

1.4.4 Twitter

1.5. Uso de Otras RRSS:

1.4.1 Whatsapp.

1.4.2 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 RRSS:

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 RRSS.

PARA PODER TENER SUPERADO EL CURSO HAY QUE CUMPLIR LOS SIGUIENTES REQUISITOS:

- TENER SUPERADAS TODAS LAS PRUEBAS DE EVALUACIÓN QUE SE REALICEN DURANTE EL PROCESO DE APRENDIZAJE Y LA PRUEBA FINAL DE LA ACCIÓN FORMATIVA.