

# REDES SOCIALES Y PROFESIONALES, NETWORK MARKETING Y HERRAMIENTAS ON-LINE

**GLOBAL\_**  
**THINKING**  
GLOBAL LEADERS\_

**SEMINARIO PROFESIONAL – 16 h.**

**FORMATO: Presencial/On-line**

**ÁREA: Ventas**

## OBJETIVOS

- » Poner de manifiesto la cada vez mayor importancia del entorno digital como un pujante canal de distribución y venta, así como la adecuada utilización de las principales herramientas digitales que deben estar presentes en la cotidianeidad del gestor de clientes

## PROGRAMA - FASES

- » La integración de las redes sociales y profesionales en la gestión de clientes.
- » *Network marketing*.
- » Herramientas tecnológicas para el gestor commercial.

## METODOLOGÍA

### **PRESENCIAL:**

- » Aportaciones del claustro.
- » Casos prácticos individuales y grupales.
- » Role-plays.
- » Debate y análisis de situaciones reales.
- » Flipped classroom.

### **ON LINE:**

- » Aula Virtual ESIC.
- » Documentación adaptada HTML.
- » Prework + postwork.
- » Recursos audiovisuales (soporte lighthboard).
- » Foros de debate / Social Media.
- » Webinars / tutorías.

## A QUIÉN VA DIRIGIDO

- » Comerciales, gestores de clientes, jefes de Proyecto y en definitiva todos aquellos profesionales que fundamenten su actividad en la captación, el desarrollo, la gestión y la fidelización de clientes, en lo que se refiere a:
- » Un segmento de clientes, producto, zona o cartera concreta.
- » Puntos de venta propios o ajenos a la empresa.
- » Mediadores de clientes.
- » Acciones de planificación comercial.
- » Actividades de Soporte y administración de ventas, etc.

*\*Información sujeta a posibles modificaciones en función del diseño final fruto de la propuesta con cliente.*