

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.*