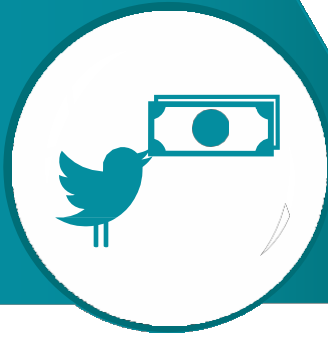


Ventas Sociales



Descubra cómo combinar técnicas tradicionales de ventas con técnicas de vanguardia

¡Innove, establezca redes y supere a su competencia con las ventas sociales!

Las actividades de prospección tradicionales cada vez son menos efectivas, puede que haya llegado el momento de decir adiós a las llamadas telefónicas para conseguir nuevos contactos. Aunque el teléfono fue alguna vez la opción preferida, en el entorno actual ya no lo es. El teléfono ya no llama la atención de clientes que revisan su correo electrónico cada diez minutos. Como es bien sabido entre los expertos de ventas a donde su cliente vaya, usted también debe ir. Hoy en día los clientes están en línea, Facebook, Twitter, LinkedIn, la blogósfera, *¡y todo lo demás que se le pueda ocurrir!*

Por ello, es momento de colgar el teléfono, dejarlo descansar e impulsar su presencia social para generar nuevos leads.

¡Las **ventas sociales** son, sin duda, el nuevo paradigma de las ventas!

Compartimos con usted datos interesantes que los profesionales de las ventas deberán procesar y aceptar (¡más temprano que tarde!)

- ▶ ¡El 93% de los compradores B2B comienzan su proceso de compra en línea!
- ▶ ¡Entre el 65% y el 70% de la ruta de compra ocurre sin representantes de ventas!
- ▶ ¡El 100% de los Tomadores de Decisión B2B están en LinkedIn! (Forrester)

Suena como una dura realidad, lo sabemos, sin embargo, el Taller de Certificación en Ventas Sociales de WSI enseña a los profesionales de ventas a entrar en el entorno digital y aprovechar Social Selling para aumentar sus ingresos.

Gracias al Taller de Social Selling será capaz de:

- ▶ **Crear su Marca Personal**
Desarrollará su perfil profesional.
- ▶ **Formar su Red de Contactos**
Definirá su mercado meta. Entenderá dónde están, cómo se comportan y qué les interesa.
- ▶ **Posicionarse como un Líder de Opinión**
Marketing personal, de empresa, productos y servicios. Influirá en su audiencia a medida que se forman percepciones y toman decisiones.
- ▶ **Generar Nuevos Leads**
Identificará oportunidades de contacto que promuevan la acción y generen clientes potenciales.

A lo largo del curso de WSI con duración de 8 horas, su estrategia de ventas dará un giro de 180 grados. Trabajaremos juntos para transformar a su equipo de ventas en una máquina de Ventas Sociales.

Los profesionales de las ventas se beneficiarán con el conocimiento para:

- ▶ Un completo paso a paso para crear su *Perfil de LinkedIn Perfecto*.
- ▶ Construir una red de *contactos de calidad*.
- ▶ Definir su mercado objetivo y el rol de contactos influyentes. Definición de sus *“Buyer Personas”*.
- ▶ Cómo redactar mensajes de solicitudes de conexión y solicitar reuniones. *Generación de leads*.
- ▶ Cómo compartir contenido para vincular e incrementar *reputación personal y de empresa*.
- ▶ Cómo *promover productos y/o servicios* de su empresa a través de la creación de contenido de valor.
- ▶ A distinguir *eventos que activan una venta*.
- ▶ Conocerán *herramientas de ahorro de tiempo* para ayudar a automatizar el trabajo duro.
- ▶ Cómo utilizar *“Sales Navigator”* y herramientas de automatización para prospección.

Capacite a su equipo ventas con el Taller de Social Selling.
¡Contáctenos sobre el curso de Venta Social de WSI Hoy!

