



Full Digital

Social Selling: Otimizar as suas vendas à distância

Aumentar as oportunidades de venda

 À distância

Duração : 8 horas

Referência : 1290

Preço : 750,00 € + IVA

Intra empresa : (desde) 2.000,00 € + IVA

O *Digital Selling* é um processo que tem como objetivo criar conexão com os clientes captados e segmentados através de redes sociais e empresariais *online*, assim como utilizar todas as ferramentas de venda digital disponíveis para aumentar as oportunidades comerciais de uma forma coordenada e global.

Objetivos

No final deste percurso de aprendizagem os participantes deverão ser capazes de:

- Conhecer a *Digital Customer Journey* do cliente digital;
- Desenvolver um plano de vendas integral para o contexto digital;
- Digitalizar a experiência de compra;
- Identificar oportunidades na integração dos *social media* no processo comercial.

Destinatários

- Diretores Comerciais, Diretores de Desenvolvimento de Negócios, Diretores de Marketing, Product Managers, Delegados Comerciais e Senior Key Accounts que pretendam a atividade de digital selling.

Percurso de aprendizagem

1ª Classe Virtual (0h30m)

- Apresentar o percurso de aprendizagem.
- Comprometer os participantes no seu processo de desenvolvimento.
- Cenários e oportunidades de social selling.

Aprendizagem online (1h30m)

Disponibilização de módulos interativos, vídeos, estudos de caso, artigos e/ou tutoriais:

- Principais diferenças entre Inbound Sales e Outbound Sales
- Inbound Sales e as estratégias push
- Inbound Sales – a minha empresa deve utilizar este modelo de vendas?
- Vantagens das Inbound Sales em relação ao modelo tradicional de vendas

Aplicação da aprendizagem

- Desafios de aplicação prática: aumentar o comprometimento com o percurso de aprendizagem e estimular a

transferência da aprendizagem para o seu contexto real.

* Estes desafios ocorrem entre todas as etapas do percurso de aprendizagem (classes virtuais e aprendizagem online), até à sua conclusão.

2ª Classe Virtual (3h00m)

- Digitalizar a experiência de compra: o cliente digital
- Ferramentas para digitalizar as vendas
- Caso prático de combinação de AI e CX Digital: como mensurar de forma inteligente a experiência do utilizador
- Monitorização e gestão da experiência do cliente: algumas ferramentas de medição.
- Definir Planos de Ação Individuais.

Aprendizagem online (2h00m)

Disponibilização de vídeos, estudos de caso, artigos, exercícios e/ou tutoriais:

- Como fazer Social Selling de forma correta
- Digitalização e experiência do cliente
- O poder do LinkedIn para o B2B: dicas e truques.
- Sales Navigator
- Social Selling Index do LinkedIn
- Que utilização comercial faz das redes sociais?

3ª Classe Virtual (1h00m)

- Efetuar o balanço dos trabalhos realizados à distância e do plano de ação individual
- Modelos de e-commerce e plataformas digitais de venda
- Como são os seus modelos de e-commerce? E os seus modelos de referência?
- Consolidar e partilhar boas práticas obtidas com os desafios de implementação.

Métodos pedagógicos

- Este percurso preconiza o envolvimento ativo e constante do participante através de vários desafios, quer à distância quer nas classes virtuais. Combina diversificadas metodologias para potenciar a performance no contexto de trabalho: estudos de caso, classes virtuais entre todos os participantes e o especialista Cegoc, e desafios concretos de aplicação no contexto profissional.

Datas 2021 - Référence

De 20 abr a 28 abr

De 28 out a 08 nov