



Programa Integral

VENTAS DIGITALES

TRANSMISIÓN
EN VIVO

TRANSMISIÓN
A TRÁVES DE  zoom

INICIO
17 NOVIEMBRE
2020

7:00 P.M. A 10:00 P.M.


**DANIEL
BENETTUCE**


**PABLO
ALVARADO**


**EMILIO
ALARCON**


**CARLOS
ALCANTARA**


**RAFAEL
HORNA**



INTRODUCCIÓN

La forma de ventas ha evolucionado, la tendencia de vender no es la misma y hay una transformación de los vendedores del off-line al On-line. La venta sin estrategia no va a funcionar, pero la estrategia sin herramientas tampoco, por ese motivo hemos desarrollado la Certificación del Vendedor Virtual donde enseñamos como usar las herramientas digitales con un enfoque a generar resultados y lograr ventas.

DIRIGIDO

Empresarios, Emprendedores y Ejecutivos del área Comercial que deseen aprender cómo comunicar y vender de forma digital, validando sus conocimientos con una Certificación.

BENEFICIOS

- Aprender a vender de Vendedores.
- Le enseñarán 5 Especialistas de Ventas que están en la "cancha"
- Aprendizaje práctico y con ejemplos reales.
- Pertener a la comunidad de Vendedores de la Escuela de Ventas de la CCL.
- Beneficiarse de Bonus Track de la Escuela de Ventas de la CCL.



OBJETIVOS



- Desarrollar habilidades para lograr ventas digitales



- Aprender a usar herramientas digitales para la venta



**ESCUELA
DE VENTAS**
CÁMARA DE COMERCIO - LIMA



- Como cerrar ventas con herramientas digitales



- Certificarse como vendedor digital



CERTIFICACIÓN

A nombre de la Cámara de Comercio de Lima.

TEMARIO



Módulo I: Ventas con LinkedIn (6 horas)

- ✓ Perfil de LinkedIn
- ✓ Técnica AIDA para el perfil
- ✓ SetUp & TuneUp
- ✓ Social Selling
- ✓ Prospección asertiva
- ✓ Listas y Búsquedas
- ✓ Intro a Marketing de Contenidos al Company Page
- ✓ Métricas de Engagement



Módulo II: Ventas con Instagram (6 horas)

- ✓ Cómo gestionar una cuenta empresa o figura pública
- ✓ Cómo editar nuestro perfil
- ✓ Cómo funciona el algoritmo de Instagram
- ✓ Estrategias de crecimiento y posicionamiento
- ✓ Media Training para Redes Sociales
- ✓ Herramientas y apps para Instagram
- ✓ Medición y KPIs
- ✓ Proyecto Final



TEMARIO



Módulo III: Ventas con Facebook (6 horas)

- ✓ Facebook Estrategia
- ✓ El píxel y el algoritmo de Facebook
- ✓ Segmentaciones y Públicos
- ✓ Manychat Conceptos
- ✓ Campañas de mensajes a Manychat
- ✓ Automatizando el contenido



Módulo IV: Herramientas Digitales para Ventas (6 horas)

- ✓ Google page speed insights
- ✓ Shopify para ecommerce
- ✓ Instapage para landing page ab testing
- ✓ Google analytics para optimización de estrategias y tácticas digitales
- ✓ CRM: Marketing Automation, Lead nurturing, lead qualification, MQL to SQL, Email Marketing, trigger based marketing automation optimizando el funnel de conversion.
- ✓ Mapas de calor para optimización de la conversión de diseño de páginas de venta online
- ✓ El mundo de las SaaS y API's
- ✓ Ciencias de datos para optimización de ventas (algoritmos y herramientas R Studio y Python)
- ✓ API y documentaciones y ETL
- ✓ Crunchbase para optimizar los ciclos de venta en base a noticias de empresas en el mundo.
- ✓ ML y AI software para optimización de ventas



TEMARIO



Módulo V: Creación de Contenido (6 horas)

- ✓ Introducción al Marketing de Contenidos
- ✓ Planificación de una estrategia de Contenidos
- ✓ Objetivos
- ✓ Métricas
- ✓ Personas
- ✓ Canales y Formatos
- ✓ Ejecución de Estrategias de Contenidos
- ✓ Blog, Redes Sociales, Email, Embudo
- ✓ Herramientas y apps
- ✓ Medición y KPIs
- ✓ Proyecto Final

TEMARIO



Módulo VI: Vende con WhatsApp Business (6 horas)

- ✓ Configuración de WhatsApp Business
- ✓ Gestión de Catálogo
- ✓ Estrategias de segmentación (etiquetas)
- ✓ Gestión de Base de Datos
- ✓ Estrategias de Remarketing y Fidelización
- ✓ Tipos de respuestas rápidas
- ✓ Facebook y WhatsApp Business
- ✓ Proceso de venta con WhatsApp Business
- ✓ Automatizar respuestas

TEMARIO



Módulo VII: Plan de Ventas Digital (6 horas)

- ✓ Análisis Interno de la Empresa – Diagnóstico Situacional
- ✓ Análisis del Mercado
 - Mercados Maduros
 - Mercados Emergentes (océanos azules)
- ✓ Matriz FODA
- ✓ Objetivos Generales y Específicos de la empresa
- ✓ Estrategia Comercial
 - Producto
 - Canales
 - Segmentación
- ✓ Plan de Acción Comercial
- ✓ Accountability
 - Hacerte responsable

EXPOSITORES



Pablo Alvarado

Comunicador Social, Coach, Facilitador de Lego Serious Play, Consultor de Empresas y Asesor de Emprendimiento, con más de 15 años de experiencia en la gestión comercial, marketing y comunicación. Actualmente viene desarrollando diferentes proyectos enfocados en el crecimiento de los emprendedores a través del uso de las redes sociales.



Rafael Horna

CEO de EMDI con más de 11 años de experiencia en marketing digital para empresas B2B y B2C. Especialista en gestión de Facebook ads, conversion rate optimization, ecommerce y negocios digitales.



EXPOSITORES



Emilio Alarcon

Líder del área de Desarrollo de Negocios y Escuela de Ventas de la Cámara de Comercio de Lima. Consultor y Speaker en Desarrollo de Negocios, Marketing, Ventas y SoftSkills, en las clases se aplica técnicas de facilitación generando experiencia de aprendizaje.



Daniel Benettuce

Más de 8 años de experiencia en Tecnología y Ciencias de Datos para Marketing y Ventas Digitales a nivel internacional. Ha trabajado en Red Lion Marketing en Tel Aviv Martech y Frozen shoulder de Neil Asher healthcare a nivel Mundial. Emprendedor innato, llegó a Perú a traer tecnología agrícola, para agua y energía, Actualmente es Presidente de Velogig, Marketing Científico.



Carlos Alcantara

Ejecutivo Senior con más de 12 años de experiencia en venta consultiva B2B en empresas líderes del sector telecomunicaciones y de medios de pago, He liderado equipos de venta corporativa en Lima y más de diez plazas a nivel nacional. Experto en desarrollo de nuevos mercados y crecimiento de negocios. Actualmente Head Ventas Corporativas en Niubiz, ha sido Gerente de Nuevos Negocios en Visanet.

INFORMACIÓN DEL PROGRAMA

- ✓ **Frecuencia:** Martes y Jueves
- ✓ **Inicio:** Martes, 17 de noviembre 2020
- ✓ **Horario:** 7:00 p.m. a 10:00 p.m.
- ✓ **Sesiones:** 14
- ✓ **Modalidad:** Online, se transmitirá en vivo (no es grabado).

INVERSIÓN

PREGUNTAR POR FINANCIAMIENTO

INVERSIÓN (Incluye IGV)	General S/ 1600	Socio CCL S/ 1200
PRE VENTA DSCTO. 25% (Incluye IGV)	General S/ 1,200	Socio CCL S/ 800

* la preventa dura solo agosto

- ✓ **CERTIFICACIÓN**
A nombre de la Cámara de Comercio de Lima.

 **926 721 320**

 **927 775 667**

kdiaz@camaralima.org.pe

CCL CÁMARA
DE COMERCIO
LIMA
La Fuerza de los Empresarios

CCL CÁMARA
DE COMERCIO
LIMA
La Fuerza de los Empresarios



**ESCUELA
DE VENTAS**
CÁMARA DE COMERCIO - LIMA

