

SEMINARIO ONLINE



Ventas en Tiempos de Crisis

INICIO: Martes 01 de septiembre
10:00 a 12:00 hrs.

Ventas en Tiempos de Crisis

Objetivos del programa

Dada las actuales circunstancias de crisis, incertidumbre y de la recesión económica que se avecina, este curso online busca que los participantes queden en mejores condiciones de implementar herramientas y buenas prácticas, utilizando, todas las herramientas de apoyo para la venta a distancia, tales como mail, teléfono, videoconferencias y redes sociales, elementos necesarios para la venta en los tiempos que vivimos.

El presente programa se fundamenta en los últimos desarrollos de la Neurociencia Aplicada y de la Psicología Económica.

La Neurociencia es la confluencia de múltiples disciplinas, que buscan comprender el funcionamiento del cerebro y del sistema nervioso, en la interacción con el entorno. Áreas más específicas de sus estudios son: NeuroEconomía, NeuroMarketing y NeuroVentas.

La Economía Conductual (“Behavioral Economics”), es una disciplina que integra la psicología con la economía, que nace al alero de las investigaciones de varios premios nobeles de economía y analiza la influencia de los factores cognitivos-emocionales, en las decisiones económicas, sobretodo en condiciones de incertidumbre.

Este seminario se propone que los participantes puedan: Diseñar una estrategia funnel para el seguimiento de leads hasta la conversión. Manejar herramientas de ventas a distancia: Mail, Teléfono, VideoConferencia y RRSS; comunicacionales y metacomunicacionales para la venta a distancia. Diseñar Scripts para los mails y/o redes sociales (RRSS) argumentando persuasivamente en el actual contexto de ventas.

Contenido

Estrategia de Ventas en Incertidumbre

Incertidumbre: Pandemia, Crisis Económica y Ventas

- El Nuevo Escenario y la Nueva Venta
- Claves emocionales a considerar en los clientes actuales

Cómo desarrollar la estrategia funnel.

- Leads y conversión
- Cómo planificar y organizar el seguimiento
- Cómo diseñar un Panel Visual de seguimiento de leads

Ejercicio de Aplicación Práctico

Diseño Scripts Persuasivos para la Venta en Contexto de Incertidumbre

El rol de las emociones en la toma de decisiones financieras en tiempos de incertidumbre

- Psicología Económica
- Principios de Neurociencia Aplicada
- NeuroMarketing y NeuroVentas
- Toma de Decisiones Financieras en tiempos de incertidumbre

Diseño de Argumentos Persuasivos de Ventas

- Tips para la elaboración de Mensajes Digitales y/o telefónico
- Tips de Argumentos Claves de ventas
- Tips de Contra Argumentaciones de objeciones
- Tips de manejo metacomunicacional persuasivo a través del teléfono y de videoconferencias

Ejercicio de Aplicación Práctico

Herramientas de Ventas a Distancia

Cómo utilizar Herramientas y Buenas Prácticas Efectivas de Venta a Distancia

- Tele Marketing y Mailing
- Estrategia de RRSS: Linkedin, Instagram y Facebook
- Video Reuniones vía Plataformas Digitales

Ejercicio de Aplicación Práctico

Relator



Andrés Ceppi

Es Psicólogo Organizacional (U. de Chile), Diplomado en Desarrollo Organizacional (U. de Chile), Programa de Gestión y Liderazgo (I.G.L), Programa en Capacidad Emprendedora (B.D.A.). Programa PymeUC (PUC). Programa Compite (U.Adolfo Ibañez), Programa Psicología Económica (PUC), Diplomado en Inversiones y Mercados Financieros (U. de Chile), Magister en Innovación (U.Adolfo Ibañez). Además, es académico de post grados de la Facultad de Economía y Negocios de la U. de Chile y ha participado en seminarios y asesorías en Argentina, Brasil, Uruguay, Paraguay, Perú, México y U.S.A. Es miembro de ACHIDO (Asociación Chilena de Desarrollo Organizacional). Socio de LogoAcción y de LogolInnova.

Información e inscripciones

Fecha de inicio	Martes 01 de septiembre de 2020
Fecha de término	Martes 08 de septiembre de 2020
Días	Martes, Miércoles y Jueves
Horario	10:00 a 12:00 hrs.
Duración	8 horas (4 sesiones de 2 horas cada una)
Modalidad	Online
Valor general	\$160.000
Valor Socios de ICARE	\$120.000
Descuentos	15% de descuento por 5 o más inscripciones

INSCRÍBASE AQUÍ

INSCRIPCIONES:

Capacitación ICARE Ltda.

RUT: 76.619.580-6

Teléfonos: 22280 5311 – 22280 5329

Email: seminarios@icare.cl