



DIGITAL SELLING

DURAÇÃO:

4 Horas

DIRIGIDO A:

Gestores e Responsáveis de Empresas, Diretores de Comerciais e Marketing, Gestores Comerciais e de Relação Cliente, Gestores de Produtos e Marcas e Técnicos de Comerciais e de Marketing

METODOLOGIA:

2 Sessões síncronas – 2 sessões de 2 horas com um total de 4 horas

1 atividade assíncrona entre as sessões síncronas, incluindo:

1. Plano para Ação Comercial
2. Debate para responder a dúvidas e/ou complementar das sessões síncronas

OBJETIVO GERAL:

- Saber integrar o Digital no Processo da Venda

OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- Saber definir o meu target “Digital”
- Construir um Funil de Vendas Digital
- Construir um Roteiro Digital
- Melhorar o Fecho das Vendas

PROGRAMA

1. Quem são os meus clientes "digitais"?
2. Definição e criação das *Personas*.
3. Funil de Vendas Digital - O que é e como faço o meu cliente entrar nele e o levo até à venda.
4. Etapas do processo de venda digital, dependendo do negócio e do estágio do cliente
5. Remarketing – “Estou a ser perseguido nas redes sociais!”
6. A construção de um roteiro digital para geração de contatos (telefone, email, whatsapp, messenger e pessoalmente) e follow up.
7. Fecho da venda - dicas e truques para aumentar vendas



FORMADOR:

Pedro Crespo

Licenciado em Marketing e Publicidade, com uma MBA na Universidade Católica Portuguesa com especialização em Online, liderou sempre empresas com forte componente em Vendas e Marketing. Fundou em São Paulo a Best Marketing Talent a maior escola de marketing digital da América Latina e, atualmente, atua como consultor apoiando empresas no processo de transformação comercial nas empresas.

Mais de 20 anos de experiência em multinacionais na área de Marketing e Comercial, onde desempenhou funções de Direção em empresas como Media Marketing, Europ Assistance, Shell, ...

Eleito em 2004 pela Revista PRÉMIO um dos 80 líderes empresariais do futuro.

VALOR: 120€

Ao valor apresentado acresce a taxa de IVA legal em vigor