



"Como Incrementar tus Ventas en la Era Digital"

Digitaliza tus Procesos Comerciales para generar Rentabilidad
Seminario Internacional Presencial

Convocatoria

Unica Sesión:

Quito:
31 de Octubre

Cuenca:
30 de Octubre

Telf: +593 999 496 908
Email: cursos@newdata.ec

Inversión:
USD 390 + IVA

Descuento del 10% por
registro hasta el 30 Agosto
2019.

Consulta sobre
financiamiento y Becas
Académicas.

Cupos Limitados.

¡Inscríbete ya!

Los nuevos modelos de negocio y la digitalización están produciendo una auténtica revolución en la gestión de los procesos comerciales con clientes y usuarios en las Organizaciones.

"Transformación Digital de la Gestión Comercial"

Todo el ciclo comercial está cambiando, desde el proceso de generación de tráfico demanda hasta la postventa, pasando por los procesos de información, decisión, compra, entrega, experiencia de usuario y servicios postventa. Este nuevo escenario ha definido nuevas reglas y nuevos modelos digitales en el área comercial.

En este taller, Vicente de los Ríos, consultor y catedrático Español, con amplia experiencia en la gestión y transformación de negocios y canales, explicará cuáles son las claves para que un profesional pueda entender cómo abordar estos cambios con una visión holística que le permita aumentar la eficacia y eficiencia de la acción comercial.

En el taller se trabajarán los conceptos clave de la gestión de todo el ciclo de cliente y el "funnel" comercial, explicando cómo poder aprovechar las ventajas de la digitalización para vender y fidelizar más y mejor a los clientes en la era digital.

Además facilitará una hoja de ruta de las mejores prácticas y nuevas tecnologías en las que deben invertir las Organizaciones en cada uno de los procesos con sus clientes para sacar el máximo partido a la era digital, herramientas imprescindibles para el líder comercial del siglo XXI en la puesta marcha de la transformación comercial del negocio.

¿Qué objetivos persigue el seminario?:

- Disponer de un modelo que permita entender dónde hay que priorizar los cambios en los procesos comerciales, habilitadores y canales.
- Entender el modelo operativo comercial de una empresa y cómo se interrelacionan todos los procesos comerciales con clientes
- Entender cómo están cambiando los 4 procesos clave con clientes y qué están haciendo los líderes en las mejores prácticas de cada uno de ellos
- Conocer cuáles son las primeras decisiones ganadoras que hay que abordar para digitalizar los procesos comercial y de atención al cliente
- Conocer los errores más frecuentes en la implantación de estos procesos de cambio en el área comercial y de atención al cliente
- Entender los indicadores claves de cada proceso para poder mejorar su gestión

¿A quién va dirigido este seminario?

Este seminario se dirige a altos Directivos de las áreas comerciales de la empresa, Gerentes de Marketing, Gerentes de Servicio al Cliente de todo tipo de sectores que quieran profundizar en los cambios que se están produciendo en los procesos comerciales, experiencia de usuario y de atención al cliente.

Profesorado:

Vicente de los Ríos Medina

Vicente de los Ríos ([LinkedIn](#)) es CEO de Líderes y Digitales, asesor de empresas, profesor y conferenciante en el ámbito de eCommerce, Transformación Digital y Liderazgo.



Ha creado y dirige el Programa Ejecutivo de Transformación Digital de la EOI (Escuela de Organización Industrial) en Madrid, Sevilla, Málaga, Santander, Tenerife y República Dominicana (20 ediciones desde noviembre de 2016)

Acumula una amplia experiencia liderando y transformando canales de venta y atención (digitales, call centers y tiendas) y negocios (gran público, directorios y mayorista) en el sector de Telecomunicaciones, donde ha trabajado durante 25 años en Telefónica.

Su última responsabilidad en Telefónica fue Director Global de Canales Digitales, como Director del Canal Online de Telefónica en España fue el responsable de su transformación, incluyendo la integración de los negocios fijo y móvil, el cambio de la marca a Movistar y el lanzamiento de la atención en Social Media.

En 2019 publica su primer libro "El Misterio de Reinventarse" donde explica qué principios hay que seguir para abordar un proceso de reinención en base a su experiencia personal. Es Ingeniero de Telecomunicación por la UPM y Executive MBA por el IE Business School.

Certificado:

Todos los participantes que completen con éxito el programa recibirán un **Certificado del Centro Español de Formación "Líderes y Digitales"** en conjunto con **INNOVO - Digital Business School**.

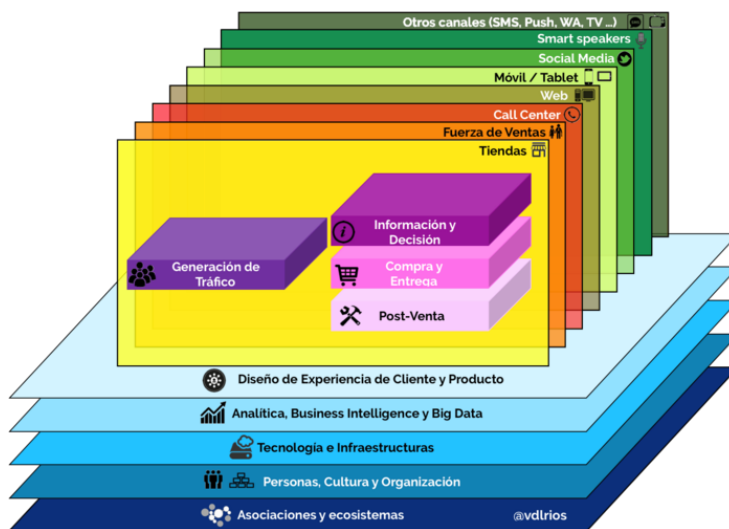


Metodología:

El seminario se impartirá combinando teoría con ejemplos prácticos aplicados de cada una de las materias impartidas, recurriendo a videos y demostraciones que permitan al alumno profundizar y visualizar los conceptos explicados. Además se facilitará al alumno documento con bibliografía y referencias que le permita profundizar en el tema.

Contenido:

Se trabajará alrededor del modelo multidimensional creado por Vicente de los Ríos, con las 3 dimensiones que forman:



Procesos con clientes

- Generación de Tráfico
- Información y decisión
- Compra y entrega
- Postventa

Habilidades

- Diseño de experiencia de cliente y producto
- Analítica, Business Intelligence y Big Data
- Personas y cultura, Asociaciones y Ecosistemas
- Canales de atención y venta

Este es un taller muy práctico en el que se compartirá con el cliente en un formato ágil e intenso, cuáles son las mejores decisiones y qué errores no cometer para empezar a sacar partido a la digitalización en el área comercial.

El programa se estructura en una sesión presencial de 8 horas con la siguiente estructura:

Módulo 2: Proceso de Generación de Tráfico: revisaremos cómo ha cambiado el proceso de generación de tráfico y cuáles son las herramientas claves para generar el máximo tráfico de clientes potenciales de calidad, al menor coste posible. Profundizaremos en la gestión del mix de tráfico entre medios propios, pagados y ganados (Owned, Paid and Earned). Presentaremos las técnicas de inversión en marketing digital:

Módulo 3: Proceso de Información y Decisión: en este caso estamos hablando posiblemente de uno de los procesos más críticos para conseguir la venta. Hablaremos de las técnicas de transformación de leads (venta asistida), A/B Testing y Multivariate Testing, personalización ...

Módulo 5: Proceso de Postventa: una vez que el cliente ha comprado nuestro producto o contratado nuestro servicio, toca conseguir que vuelva a comprar o siga suscrito al mismo respectivamente. Aquí hablaremos de cómo se está transformando el proceso de postventa, cuáles son las mejores estrategias para conseguir satisfacer la promesa al cliente a un coste razonable, las principales herramientas para digitalizar el proceso y cómo medir la satisfacción con el mismo.

 Facebook