



Curso: Especializado Vendas 3.0: Técnicas e Ferramentas Web

Duração: 111h

Área formativa: Marketing Digital

Sobre o curso

Os comerciais que ainda não recorrem às técnicas e ferramentas web estão, provavelmente, a perder muitas oportunidades! Este é um curso especializado em vendas 3.0 para Comerciais que pretendam vender mais e melhor, utilizando técnicas e ferramentas digitais, como o e-mail marketing, otimização de websites para motores de pesquisa, Google AdWords e redes sociais.

A formação de vendas 3.0 desenvolve-se em sessões mistas de teoria e prática, com possibilidade de experimentação dos conteúdos ministrados em sala através de exercícios e simulações de situações práticas com resolução individualizada, para garantir uma aprendizagem eficaz.

Este curso tem como objetivos:

Dotar os participantes das competências necessárias para recorrer às novas ferramentas digitais para potenciar a atividade comercial, nas várias etapas do ciclo de vendas são os objetivos desta formação.

No final do curso de vendas 3.0, os participantes serão capazes de: reconhecer o novo paradigma das vendas na era digital, identificando novas e melhores oportunidades de negócio utilizar eficaz e eficientemente o e-mail marketing, os motores de pesquisa e as redes sociais, ao serviço da atividade comercial para alcançar, envolver, converter e fidelizar mais e melhores clientes.

Destinatários

Este curso destina-se a todos os profissionais que exerçam uma atividade profissional relacionada com Vendas e que pretendam potenciar os seus resultados recorrendo às novas ferramentas digitais. Consultores comerciais gestores de equipas comerciais, profissionais de marketing e comunicação e gestores são profissionais que também poderão participar na formação de técnicas de vendas 3.0.

Pré-requisitos

A frequência neste curso de especializado de vendas não apresenta pré-requisitos.

Metodologia

Presencial ou live training.

Programa

- O Novo Paradigma do Ciclo de Vendas (9h)
- O Consultor Comercial na Era Digital (15h)
- ERP e CRM (12h)
- E-Mail Marketing para Consultores Comerciais (21h)
- Masterclass: Conteúdos que Vendem por Si (3h)
- Motores de Pesquisa e Vendas (21h)
- Social Selling (24h)
- Masterclass: Plano de Ação de Online Sales para B2C (3h)
- Masterclass: Plano de Ação de Online Sales para B2B (3h)

- O Novo Paradigma do Ciclo de Vendas
 - O Ciclo de Vendas Tradicional
 - O Novo Consumidor Digital e o seu Processo de Tomada de Decisão
 - O Funil de Vendas na Era Digital
 - Segmentação, Targeting e Consumer Profiling
 - Inbound vs Outbound na Era Digital

- O Consultor Comercial na Era Digital
 - Perfil, Competências e Responsabilidades do Consultor Comercial
 - A Transição de Vendedor a Influenciador
 - Criar e Gerir uma Identidade Profissional na Era Digital
 - Ferramentas Úteis e Indispensáveis para a Atividade Comercial

- ERP e CRM
 - Conceito de CRM e a Importância da Conversão de Clientes em Fãs
 - Boas Práticas e Formas de Atuar

- E-Mail Marketing para Consultores Comerciais
 - Fundamentos Gerais de E-Mail Marketing
 - Angariação de Base de Dados e Legislação
 - O E-Mail Marketing no Processo de Prospeção
 - O E-Mail Marketing no Processo de Follow-up Comercial
 - O E-Mail marketing na Geração de Leads
 - Como Construir uma Mensagem que Vende: da Estrutura ao Copywriting
 - Ferramentas de E-Mail Marketing

- Masterclass: Conteúdos que Vendem por Si
 - Content Marketing & Sales: O Que É?
 - O Papel dos Conteúdos nas Vendas B2C
 - O Papel dos Conteúdos nas Vendas B2B
 - Formas de Atuar

- Motores de Pesquisa e Vendas

- Formas de Atuar nos Motores de Pesquisa: Dos Resultados Orgânicos aos Links Patrocinados
- Noções Gerais de SEO: Qual o Papel do Comercial?
- Noções Gerais de Google AdWords: Como Criar uma Campanha e Gerar Resultados
- Como Potenciar Inbound Sales: Da Pesquisa à Conversão
- Landing Pages que Vendem: Da Estrutura ao Copywriting

- Social Selling
 - O Papel das Redes Sociais na Atividade Comercial
 - Tipologias de Redes Sociais e Formas de Atuar: Da Prospecção à Venda
 - Como Criar e Gerir uma Rede de Contactos para Vendas nas Redes Sociais
 - Vender no LinkedIn
 - Vender no Facebook
 - Vender em Outras Redes Sociais Pertinentes
 - Escuta Ativa nas Redes Sociais

- Masterclass: Plano de Ação de Online Sales para B2C
 - Particularidades da Abordagem Comercial ao Mercado B2C
 - Como Estruturar e Implementar uma Estratégia de E-Sales para o Mercado B2C

- Masterclass: Plano de Ação de Online Sales para B2B
 - Particularidades da Abordagem Comercial ao Mercado B2B
 - Como Estruturar e Implementar uma Estratégia de E-Sales para o Mercado B2B

-