

REMOTE SELLING

DOMINAR LAS TÉCNICAS DE VENTA
A DISTANCIA EN ENTORNOS ONLINE

CURSO
ONLINE

12-13
DICIEMBRE

20^{dto.}
%

HASTA EL 29/11

FORMADOR



JESÚS CASTELLS

Consultor Independiente, experto en transformación digital, UX, emprendedor, profesor y escritor



7 HORAS de
FORMACIÓN

91 76134 80 | www.ifaes.com

IFAES.

REMOTE SELLING

DOMINAR LAS TÉCNICAS DE VENTA
A DISTANCIA EN ENTORNOS ONLINE

12-13 DICIEMBRE // 2022

 HORARIO

ONLINE 09.30-13.00

[CON UNA PAUSA DE 15 MINUTOS]

 7 HORAS de
FORMACIÓN

CV JESÚS CASTELLS

Jesús Castells es un consultor independiente, experto en transformación digital, experiencia de cliente, emprendedor, profesor y escritor. Cuenta con una larga trayectoria profesional en el campo del marketing, ventas, branded content, digital y educación. Ha desempeñado puestos directivos en multinacionales como Orange, Kodak, Mondelez, Ferrovial y Publicis. En el ámbito educativo desde 2006 es profesor de la Escuela de negocios ESIC / ICEMD y es Consejero de EDVE, Escuela de Ventas.



OBJETIVOS

- Dominar las técnicas básicas dentro del entorno remoto para liderar la comunicación en las reuniones virtuales con clientes y prospects
- Conseguir que las reuniones a distancia sean tan impactantes como las presenciales
- Asegurarse de transmitir correctamente el mensaje con los medios y palabras adecuadas
- Aprender a escuchar y entender las necesidades del cliente en remoto

EL CURSO INTENSIVO VA DIRIGIDO A:

- Cualquier persona que tenga contacto con clientes potenciales o reales y que desee mejorar las técnicas de venta a distancia

LUNES 12 Y MARTES 13 DE DICIEMBRE

1. EL CLIENTE REMOTO

- El cliente
- ¿Cómo es el nuevo cliente remoto o híbrido?
- Las nuevas reglas del mercado
- Foco en el cliente y en su experiencia
- Customer Journey

**2. EL REMOTE SELLING COMO
IMPULSOR DE OPORTUNIDADES**

- Entender las circunstancias actuales de venta y los cambios en los procesos de venta
- Habilidades necesarias que han venido para quedarse

**3. PREPARAR LA REUNIÓN:
LA IMPORTANCIA DEL ENTORNO**

- Preparar y dominar las herramientas de reunión virtual
- Aspectos a cuidar: la luz, la voz, la imagen y la postura
- Consejos para optimizar la interacción del cliente: generar confianza y engagement

4. TIPS PARA LIDERAR LA REUNIÓN

- Escucha activa
- Medición de los tiempos
- El poder del storytelling
- Uso de imágenes que transmitan los mensajes clave
- Reconexión con el cliente si pierde la atención
- Finalización y cierre con impacto

**5. SEGUIMIENTO DE LA REUNIÓN
TRAS LA FINALIZACIÓN: MEDICIÓN
DE RESULTADOS**

- Evaluar a los equipos en remoto

6. SOCIAL SELLING

- Marca Personal
- LinkedIn
- Captación de negocio B2B
- Captación de leads
- Conversión de leads en prospects
- El Funnel de Ventas Digital



**CURSO
ONLINE**

12-13 DICIEMBRE // 2022 CÓDIGO 52546

// INSCRIPCIONES

IFAES - Avenida Brasil, 17 - 14° 28020 Madrid
Tel.: 00 34 91 761 34 80
www.ifaes.com - ifaes@ifaes.com

// RESPONSABLE DEL PROGRAMA

Mónica Andrés
 Directora Departamento Conferencias
mandres@ifaes.com
Tel. 91 761 34 83

// CONDICIONES

- Las cancelaciones recibidas por escrito 15 días antes del inicio del curso dan derecho a la devolución íntegra del importe o la emisión de un saldo a favor de la empresa para otros cursos.
- En caso de cancelación con entre 15 y 7 días de antelación a la fecha de inicio del curso se retendrá un 20% del importe.
- En caso de cancelación con menos de 7 días de antelación a la fecha de inicio del curso se retendrá un 100% del importe.
- El cambio de alumno por parte de una misma empresa no se entenderá como una cancelación si se comunica antes del inicio del curso.
- IFAES se reserva el derecho de desconvocar o suspender, temporal, definitiva, total o parcialmente el congreso por causas fortuitas o de fuerza mayor.

De conformidad con lo previsto en la LOPD 15/1999, le informamos de que sus datos serán incluidos en un fichero de **I.F. EXECUTIVES, S.L.U.** para gestionar su participación y/o suscripción, así como para ofrecerle información comercial de los productos y servicios de IFAES o de sus patrocinadores/colaboradores. Igualmente le informamos que sus datos podrán ser cedidos con la misma finalidad a empresas que colaboran con IFAES como patrocinadoras del evento, formación o jornadas en los que Usted participa. Le agradeceremos que si Usted no está de acuerdo con el uso y la cesión que se va a realizar de los datos, nos indique, mediante comunicación a IFAES a la dirección indicada a continuación, en un plazo de treinta días, su deseo de no continuar utilizando los mismos para los fines antes descritos. En caso contrario, entenderemos que presta su consentimiento en las condiciones señaladas en el Real Decreto 1720/2007, de 21 de diciembre, que aprueba el Reglamento de desarrollo de la LOPD 15/1999. Usted podrá ejercer sus derechos de acceso, rectificación, cancelación u oposición mediante comunicación a **IFAES, Avenida Brasil 17 - 14° 28020 Madrid.**

REMOTE SELLING

DOMINAR LAS TÉCNICAS DE VENTA
A DISTANCIA EN ENTORNOS ONLINE

Cuota de inscripción..... **850€ +IVA**
 Inscripciones **29/11/2022**..... **20% dto.**

Consultar descuentos de grupo.

Por favor, escriba con mayúsculas

ASISTENTE 01

Nombre
 Apellidos
 Cargo
 E-mail

ASISTENTE 02

Nombre
 Apellidos
 Cargo
 E-mail

ASISTENTE 03

Nombre
 Apellidos
 Cargo
 E-mail

- Empresa.....
- Dirección
- Población C.P.
- Teléfono Fax.....
- C.I.F. N° Empleados.....
- Responsable de formación
- Datos de facturación (si diferente)

MODALIDADES DE PAGO

- Transferencia bancaria indicando el número de factura a nuestra cuenta de: IBERCAJA: IBAN: ES8320858432130330058813 - BIC: CAZRES22**
- Por cheque nominativo a nombre de I.F. EXECUTIVES, S.L.U. Avenida Brasil, 17 - 14° 28020 Madrid C.I.F.: B81542516**