



VENTA ONLINE EN LA EMPRESA: REDES SOCIALES Y HERRAMIENTAS DE COMUNICACIÓN

DURACIÓN: 50 HORAS

OBJETIVOS

Conocer las diferentes herramientas que en la actualidad permiten interaccionar digitalmente desde un punto de vista social (Redes Sociales - RRSS), aplicando los conocimientos adquiridos a la venta de productos a través de estos medios digitales, reforzando el negocio del e-Commerce y convirtiéndose en pequeño "influencer", embajador y comercial digital de la marca que representa.

CONTENIDOS

Módulo 1: redes sociales (rrss) en la empresa

Objetivo: Obtener una visión general de las diferentes herramientas que existen en el mercado para potenciar el negocio y convertirse en embajador de la marca.

Módulo 2: herramientas de comunicación digital

Objetivo: Obtener una visión general de cómo las herramientas de comunicación digital correctamente empleadas ayudan en la gestión del negocio y conocer las ventajas, tanto a nivel usuario como a nivel comercial, de estas herramientas.

Módulo 3: técnicas de venta: aplicación comercial en rrss

Objetivo: Aplicar los conocimientos adquiridos en Redes sociales (RRSS) a la gestión comercial, utilizando las diferentes técnicas de venta en función de los perfiles de asesor y de cliente, y convertirse en embajador del negocio y de la marca.

Para conseguir el certificado de apto, es necesario asistir al 75% de las horas totales del curso y realizar el/los examen/exámenes