

Curso de Uso de las redes sociales en la venta de servicios y productos

Online o presencial

Bon. FUNDAE

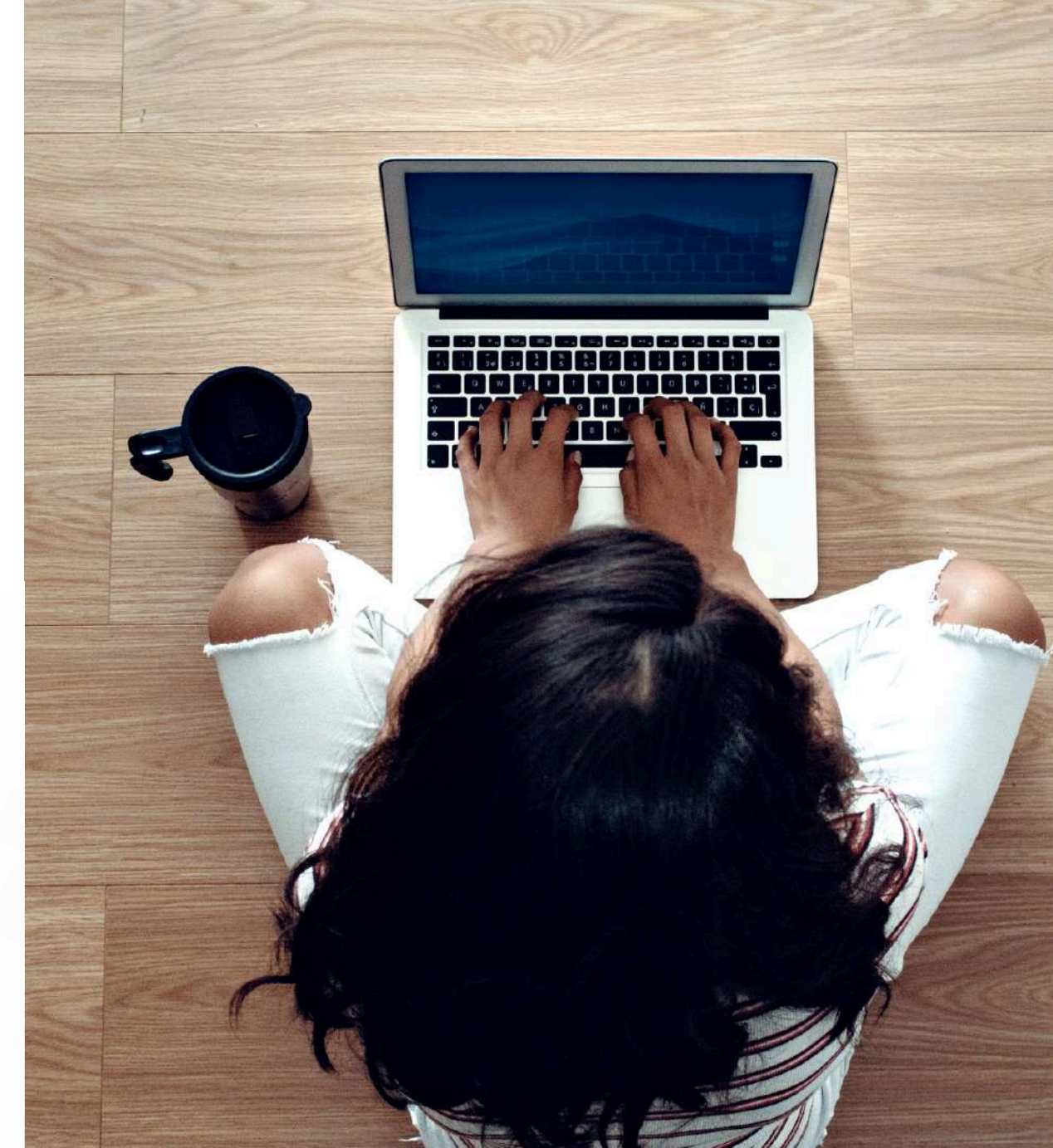
temporing formación



¿Por qué formar a tu equipo en el Uso de las redes sociales en la venta de servicios y productos?

En la era digital, las redes sociales son canales indispensables para conectar con clientes, generar ventas y construir relaciones duraderas. Formar a tu equipo en su uso efectivo permite aprovechar al máximo estas plataformas para alcanzar objetivos comerciales y potenciar el crecimiento del negocio.

temporing **formación**



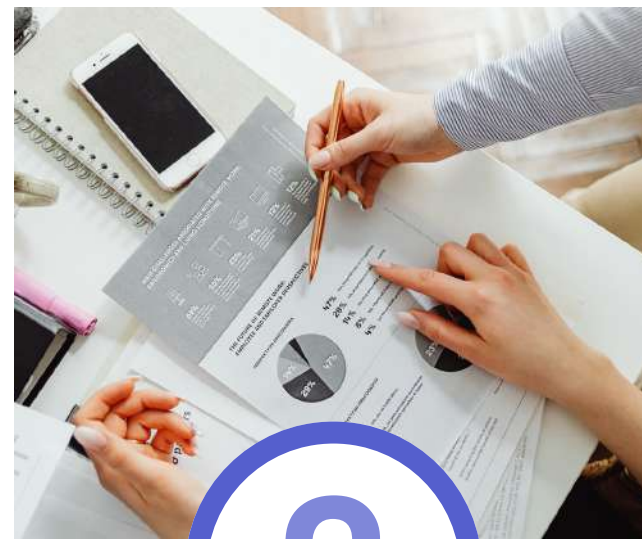
“Las redes sociales son la ventana directa al mercado global: aprende a vender desde allí.”

¿Qué aprenderás?



1

Crear y gestionar
perfiles comerciales
efectivos.



2

Aplicar estrategias
de marketing digital
para atraer y
convertir clientes.



3

Utilizar herramientas
de publicidad y
automatización.



4

Gestionar la
comunicación y
relación con
clientes en redes
sociales.



5

Medir y optimizar el
impacto de tus
acciones
comerciales online.

Objetivos:

1

Capacitar a los participantes para utilizar eficazmente las redes sociales como canal estratégico de venta.

2

Aplicar las redes sociales en acciones de marketing para maximizar la visibilidad.

3

Fomentar la fidelización y aumentar las oportunidades comerciales de servicios y productos.

Propuesta de formación.

Introducción a las redes sociales para ventas

Contenido

- Panorama actual de las redes sociales.
- Ventajas de usar redes sociales para ventas.
- Plataformas principales: Facebook, Instagram, LinkedIn, TikTok y más.



Construcción y gestión de la presencia digital

Contenido

- Creación y optimización de perfiles profesionales.
- Diseño de la identidad de marca en redes sociales.
- Planificación de contenido relevante y atractivo.



Estrategias para la captación de clientes

Contenido

- Uso de publicidad segmentada y campañas de pago.
- Técnicas de engagement y generación de leads.
- Herramientas para automatizar la prospección y atención al cliente.



Venta directa y atención al cliente en redes sociales

Contenido

- Uso de chats, comentarios y mensajes directos para cerrar ventas.
- Manejo de objeciones y respuestas efectivas.
- Fidelización y seguimiento postventa.



Análisis y mejora continua

Contenido

- Métricas clave para evaluar campañas y ventas.
- Ajuste de estrategias en función de resultados.
- Tendencias y novedades en redes sociales.



Presupuesto y horarios.



Online, virtual o presencial



Duración y horarios a medida



Fechas bajo demanda



Precio a consultar dependiendo de las necesidades



Posibilidad de
bonificación
FUNDAE

Y tú, ¿eres temporing?

training@temporing.es

[618 68 80 52](tel:618688052)



temporing formación