

PRESENCIAL

SUPER
PROMO
2x1

Cierre de Ventas a través de RRSS

Facebook, Instagram, WhatsApp Business y Tik Tok



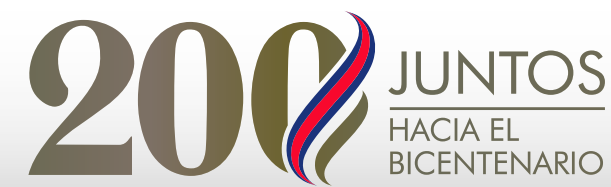
Inicia
15
agosto



20 Horas
Lunes a viernes
18:00 a 20:00

30%
menos para
Socios CCQ

Público
en general
\$200



Cierre de Ventas a través de RRSS

Facebook, Instagram, WhatsApp Business y Tik Tok

DESCRIPCIÓN

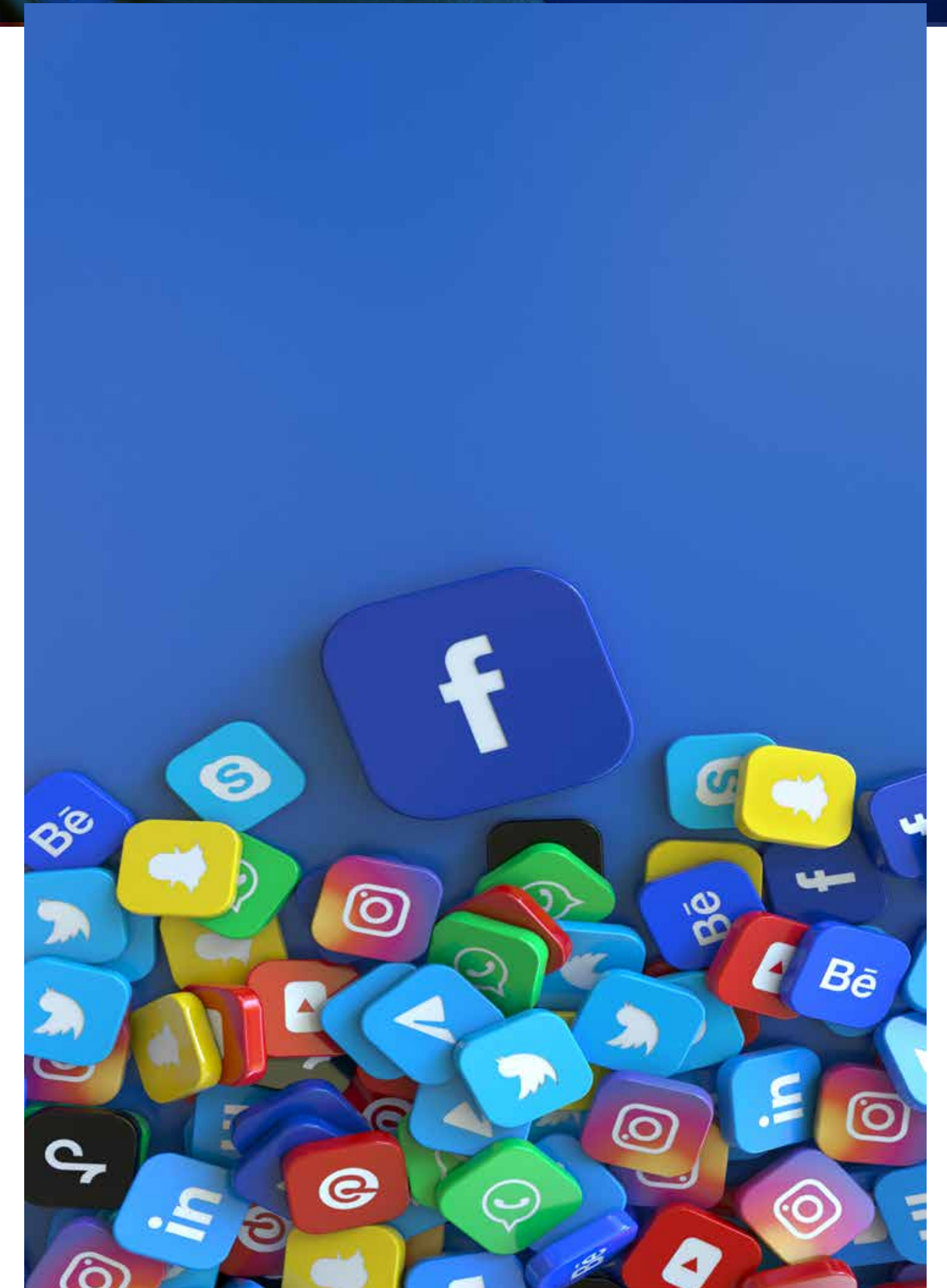
- Las nuevas tendencias comerciales nos obligan todos los días a actualizar la forma como el cliente desea ser abordado, contactado y si cabe el término atendido; el resultado es que, gracias al conocimiento levantado y analizado en el presente curso el asesor pueda llegar de una manera eficiente al mercado.
- El presente curso pretende dar a conocer técnicas nuevas que, gracias a las redes sociales puedan llegar al universo de personas, transformarlos en prospectos positivos y lograr un cierre de ventas efectivo.

OBJETIVO

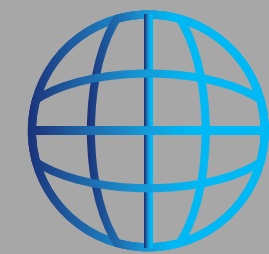
- Desarrollar en el participante criterios prácticos para el uso interconectado de redes sociales con el fin de sacar el mejor provecho a este canal de ventas.

DIRIGIDO A

- Supervisores y Coordinadores del área de Servicio al Cliente, personal involucrado en el área de atención al cliente, recepcionistas, vendedores, cobradores y ejecutivos que se encuentran en la primera línea de atención. Emprendedores que deseen conocer mejor el trato al cliente en sus propios negocios.



CONTENIDO



1. Conceptos claves en redes sociales

- ¿Por qué redes sociales?
- Prospectos y retorno de la inversión.
- Buyer person.
- Segmentación.



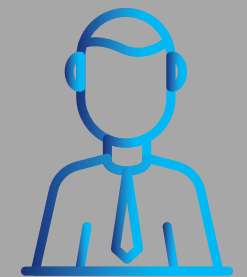
2. Facebook y Whatsapp Bussines

- Percha de productos.
- Estrategia de precio y promoción.
- Geolocalización.
- Fanpage: creación y configuración, diseño de contenidos y copywriting.
- Desarrollo de campañas.
- Estrategia de promoción.
- WhatsApp business: diferencia con el WhatsApp estándar, creación de catálogos y mensajes automáticos.
- Hacia el universo META.



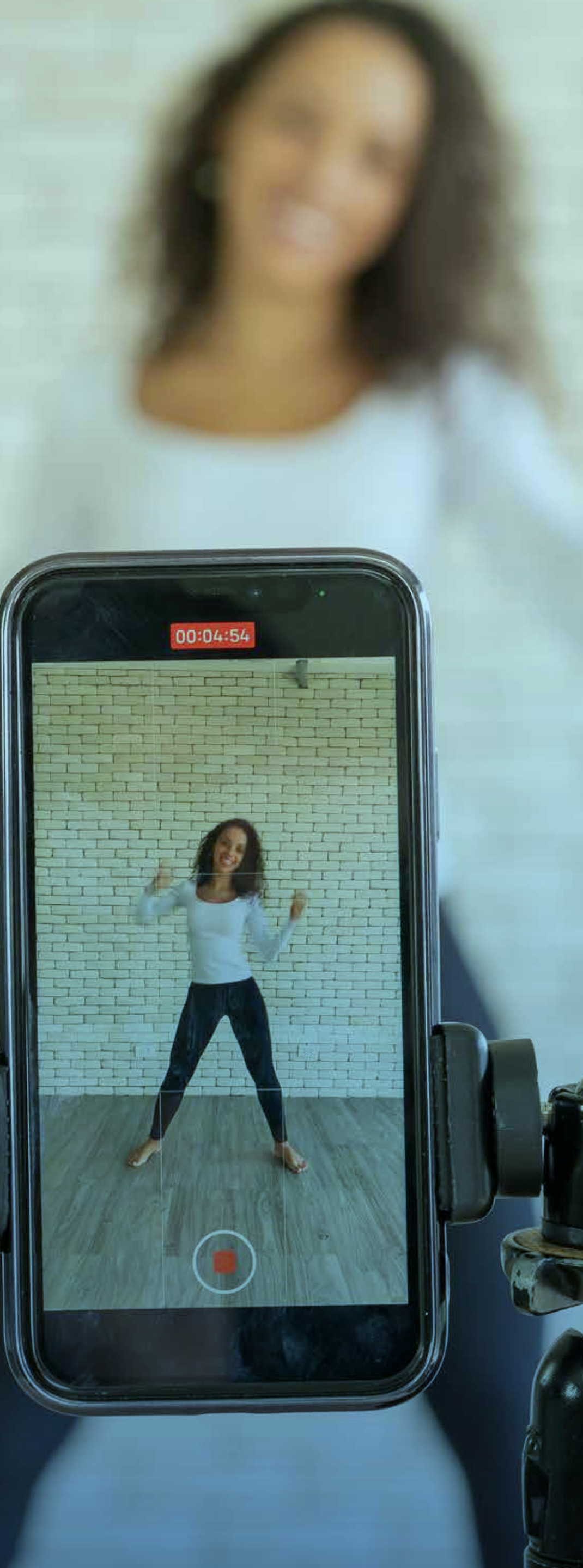
3. Instagram

- Diseño de contenidos.
- REEL
- FEED
- Instagram para empresas.
- Promoción, estadísticas y contactos.



4. TIK TOK

- Experiencia inmersiva.
- Tendencia y enfoque comercial.
- Realizando un tik tok.
- Estadística en TIK TOK.



Gabriel Caicedo



- Diplomado en decisiones estratégicas en RETAIL.
- Diplomado en Modelo de Negocios Disney.
- Licenciado en Negocios Internacionales de la Universidad Internacional.
- Ingeniero Comercial con énfasis en Marketing.
- Maestría en Neurociencias y Comunicación Política.
- Máster Internacional en Grafología y Grafotecnia.
- Certificado en Modelo Disney de Negocios, Formador de Formadores, Certificación Internacional en • Coaching Desarrollo Profesional y Estratégico. Certificado por habilidades laborales.
- International Organizational Coach por la IACPNL.
- Certificado en Coaching para Gerentes de venta y Marketing, Análisis financiero y Cajeros Comerciales en el Ministerio del Trabajo anterior SETEC como capacitador independiente según resolución: SE-TEC-CI-CAL-2019-0134.
- Trayectoria laboral de más de 22 años. Experiencia en capacitación de 20 años. Conocimiento aplicado al ostentar puestos de Gerencia Comercial, Logística, Subgerencia General y docente de educación Superior.
- Capacitador en la CCQ, CEC-EPN, Corporación Líderes, entre otros.
- CEO de TresPuntoCero Consultores.

Complementa tu formación gratuitamente

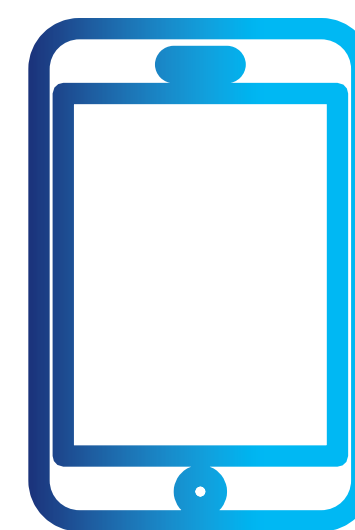


En reconocimiento a la confianza que has depositado en nosotros para potenciar tu formación académica, ponemos a tu disposición un curso complementario y asincrónico a través de la plataforma Moodle.

CURSO : VISUAL MERCHANDISING

- ¿Qué es?
- Iluminación en el punto de venta
- Color en el punto de venta
- Estrategia de guerrilla

Duración: 2 horas

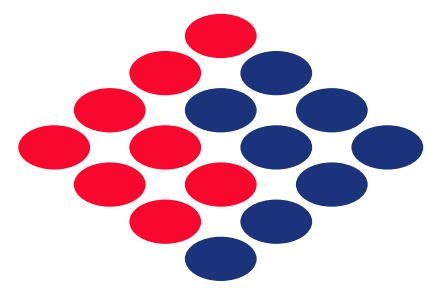


Ingresa desde cualquier dispositivo.



Completa el curso según tu disponibilidad de tiempo





CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

200  **JUNTOS**
HACIA EL
BICENTENARIO

 **ESCUELA**
DE NEGOCIOS



Más información:

 099 910 0500

 capacitacion@ccq.edu.ec

 www.ccq.edu.ec