



TÉCNICAS DE VENTAS DIGITALES

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

El objetivo general del curso es proporcionar a los participantes las habilidades y herramientas necesarias para optimizar sus estrategias de ventas en el entorno digital, mejorando su capacidad para identificar y convertir clientes potenciales de manera efectiva.



Objetivos específicos

- Comprender cómo encontrar clientes potenciales a través de canales digitales.
- Alinear estrategias de marketing con ventas digitales efectivas.
- Implementar y utilizar herramientas digitales como CRM y LinkedIn para ventas.



Modalidad

Presentamos todas las modalidades que ofrecemos a nuestros alumnos.



ONLINE

Clases asincrónicas, entregándote la libertad de estudiar en el momento y lugar que tú decidas.



ONLINE EN VIVO

Clases remotas en vivo, donde profesor y alumnos se conectan e interactúan en tiempo real, en una fecha y horario establecido



PRESENCIAL

Asiste físicamente a las clases, en nuestras salas o en las propias dependencias del cliente.

Temario del curso:

Módulo 1: Introducción a las Ventas Digitales

Canales de marketing digital para captar clientes

Alineación de estrategias de marketing y ventas

Uso de LinkedIn para generación de oportunidades

Implementación de CRM gratuitos y pagos

Construcción de un pipeline de ventas automatizado

Ejercicios prácticos:

-Creación de un perfil optimizado en LinkedIn para ventas

--Identificación y segmentación de clientes potenciales

--Configuración inicial de un CRM gratuito (HubSpot, Zoho, etc.)

-Diseño de un pipeline de ventas digital básico

-Simulación de contacto con clientes mediante email y redes

Módulo 2: Estrategias de Prospección Digital

Identificación del cliente ideal y segmentación

Técnicas de captación en redes sociales y web

Uso del email marketing para atraer prospectos

Aplicación del inbound marketing en ventas

Automatización de la prospección con herramientas

-Ejercicios prácticos:

Uso de herramientas de búsqueda de clientes (LinkedIn Sales Navigator)

Creación y prueba de mensajes de prospección en email y redes

Automatización de captación de clientes con herramientas como Mailchimp

Configuración de chatbots para atención inicial en WhatsApp o Facebook

Simulación de seguimiento de clientes en CRM

Módulo 3: Desarrollo de Contenidos para Ventas

Copywriting persuasivo para atraer clientes

Creación de anuncios efectivos en redes sociales

Estrategias de video marketing para conversión

Diseño de presentaciones y propuestas digitales

Herramientas de diseño para contenido visual

-Ejercicios prácticos:

Redacción de publicaciones atractivas para redes sociales

Creación de una secuencia de email marketing para conversión

Diseño de anuncios en Canva o Meta Ads Manager

Producción de un video corto para ventas en TikTok o Instagram

Optimización de mensajes de ventas con copywriting persuasivo

Módulo 4: Plataformas y Herramientas Digitales

Gestión de contactos y seguimiento en CRM

Uso de chatbots y asistentes virtuales

Creación de landing pages optimizadas

Configuración de campañas en Google Ads y Facebook

Integración de pagos digitales en plataformas

-Ejercicios prácticos:

Implementación de un chatbot con respuestas automáticas

y mucho más...

Datos del Organismo Capacitador:

Nombre Empresa OTEC:	Capacitaciones GoCursos SPA
Rut:	77919346-2
Giro:	Servicio de Capacitaciones
Dirección	Irrazaval 690 Ñuñoa Santiago de Chile
Cuenta Bancaria	Cuenta Corriente 95466877 Banco Santander
Email:	contacto@gocursos.cl