



FORMACIÓN

Catálogo de Cursos

VENTAS EN FORMACION Y GENERACION DE LEADS

Sector: COMERCIO

CONVOCATORIA ABIERTA. Si está interesado en este curso, por favor, consulte las fechas.

Lugar Impartición: POR DETERMINAR

Modalidad: JORNADA PRESENCIAL

Duración: 18.00 horas

Objetivos:

El mercado en la formación ha cambiado en los últimos años, la manera de entender y afrontar el entorno comercial es diferente, los clientes están más preparados que nunca y nos vemos en la obligación de saber qué necesidades tienen y a su vez ser capaces de cubrirlas.. Es por ello, que a través de la realización de este curso técnico, pretendemos que los trabajadores de Centro Formativo Planform, estén lo más preparados posibles para aumentar las ventas de cara al próximo 2024.

Contenidos:

UNIDAD 1:

Marketing de empresas de formación .

Técnicas de Ventas de servicios.

Técnicas de ventas para empresas de formación. Estrategias.

Obstáculos para vender formación.

UNIDAD 2: Cómo vender cursos bonificados.

Objeciones y cierre en la venta de cursos.

Ventas B2B. Estrategias.

El Funnel de ventas.

UNIDAD 3:

Facebook para empresas. Crear contenidos de calidad.

La publicidad dentro de Facebook.

Captación de seguidores (leads).

Cómo atraer leads en Instagram

LinkedIn para atraer leads. Estrategias para generar leads.

El uso de YouTube para generar Leads

Uso eficiente de WhatsApp

UNIDAD 4:

Convertir los leads en ventas. Estrategias.