



Técnicas de venta por internet

Objetivo:

Asimilar como diseñar una página web administrable que capta la atención, despierta el interés y fomenta el deseo de comprar.

Justificación:

Insulta su inteligencia si cree que, con un lindo logotipo y un par de adjetivos insulsos, lo va convencer de que compre. Es superficial decir que tienen los mejores productos, la mejor calidad y el mejor servicio. El diseño publicitario es centrado en la persona. Dice por

qué debe comprarle al hacer que la persona lo implique, infiera o deduzca de evidencias basadas en su experiencia vendiendo.

Metodología:

Mediante los talleres personalizados, puede entender los elementos que hacen que su página web sea encontrada por Google en los resultados de búsqueda.

8 horas presenciales en las oficinas del cliente.

4 sesiones de 2 horas cada una.

Grupo presencial de 6 a 12 personas.

Evaluación de contenidos y diploma. 8 talleres personalizados.

Hemos publicado más de 300 páginas web en 16 años.

Mediante la **Mayéutica**, los vendedores argumentan con lógica por qué debemos comprarles.

Dirigido a:

Todas las personas encargadas de publicar contenido en una página web y que realizan ventas transaccionales y relacionales.

Contenido Metodología DMAIC:

1. Definir productos a publicar

Qué problema resuelve.

Cómo lo soluciona.

Cuándo y quién lo soluciona.

Cuánto vale.

2. Medir por qué comprarlos

Diferenciadores.

3. Analizar estrategia de publicidad digital

SEO y SEM.

Misión, visión y valores.

KNOW-HOW y GOOD-WILL

4. Implementar prototipo de la página

Experiencia de usuario UX.

Estructura, wireframe, accesibilidad, navegabilidad e interactividad.

Interfaz de usuario UI.

Estilo, colores, círculo cromático, layout, tipografía, redacción y composición.

5. Controlar contenido de la página web

SCAMPER, retórica y dialéctica, redes sociales.

Up selling y cross selling.

Sales funnel (AIDA) por todo el customer journey y call to action.

Google PageSpeed, Search Console, Analytics, My Business y Ads.

Talleres prácticos:

Medir velocidad de carga con Google PageSpeed.

Verificar errores de código en HTML y CSS validator.

Responsive en todo dispositivo, navegador y sistema operativo.

Validar ficha en Google My Business y maps.

Auditar metadatos de Schema.org y Open Graph.

Ver resultados de búsqueda orgánica en Google.

Verificar la indexación con Google Search Console.

Reportar la cantidad de visitas y duración con Google Analytics.

Diseño 100% original sin plantillas.

**Diplomas con certificación entregada por TECNOLÓGICO DE
BOGOTÁ LTDA, NIT 900235303, Decreto 2888 de Julio 31 de 2007
del Ministerio de Educación de Colombia.**

Conferencistas



Harry Walt Rosales

Ingeniero electrónico. Especialista en publicidad digital.

25 años de experiencia en venta consultiva de tecnologías de información y comunicaciones.

Ha trabajado en:

GRUPO TECNOLÓGICO DE BOGOTÁ: Gerente.

ESCUELA DE INGENIEROS: Profesor de marketing digital.

CALATEL S. A.: Gerente del Caribe.

ERICTEL S. A.: Gerente General.

INFORMACIÓN Y TECNOLOGÍA: Gerente de negocios.

DAXA (IKUSI): Key Account Manager.

ERICSSON: Líder de Proyectos.



Ángela Silva

Ingeniera de sistemas. Coach comercial. Especialista en ventas.

30 años de experiencia en venta consultiva de tecnologías de información y comunicaciones.

Ha trabajado en:

CALA ANALYTICS: Account manager.

BISION CONSULTING: Gerente comercial.

PROCALIDAD: Marketing Director.

VISIÓN ANALÍTICA: Business Development.

PROCIBERNETICA: Consultor de Analíticos.

GLOBAL NETWORKS SOLUTIONS: Account manager.

POINTMIND: Gerente Comercial.



Agustín Blanco

Ingeniero electrónico. Especialista en contratación estatal.

30 años de experiencia en liderazgo de equipos de alto desempeño.

Ha trabajado en:

NOVENTIQ: Director de cuentas clave.

SERVINFORMACIÓN: Gerente comercial.

XERTICA: Sales Executive.

EZENTIS: Gerente de desarrollo de negocios.

P&I: Gerente comercial y administrativo.

TELEFÓNICA: Gerente regional.

CARVAJAL: Gerente comercial.

SIEMENS: Subgerente nacional de ventas.

Valor:



Contacto

3192148748

info@tecnologicodebogota.com

Calle 42 #26 b 06 Of. 304

Bogotá D.C., Colombia