

MÉTODO SELL IT®

MÓDULO HÍBRIDO

- TRANSFORMA TU CARRERA CON EL MÉTODO SELL IT HÍBRIDO
- APRENDE A COMBINAR HABILIDADES DE VENTAS TRADICIONALES CON ESTRATEGIAS DIGITALES AVANZADAS
- DESBLOQUEA EL POTENCIAL DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN VENTAS Y CONECTA CON TUS CLIENTES DE MANERA MÁS EFECTIVA QUE NUNCA

CONVIÉRTE EN UN
VENDEDOR HÍBRIDO

ON LINE (en directo)

www.metodosellit.com

Transfórmate en un Vendedor Híbrido



Presentación

Te doy la bienvenida a la evolución en el mundo de las ventas: la transición de ser un vendedor profesional, tradicional y analógico para transformarte en un vendedor híbrido. Este módulo híbrido no solo te equipará con las herramientas digitales necesarias para sobresalir en ventas, sino que también te transformará en un profesional de ventas más completo y adaptable. La clave no está solo en conocer herramientas digitales, sino en integrarlas efectivamente en tu proceso de ventas.

El Módulo Híbrido de Ventas es una fusión digital del innovador Método Sell It®. Esta formación se ha diseñado meticulosamente para integrarse en tu flujo de trabajo, beneficiando tanto a personal de ventas como a aquellos que no se dedican directamente a la venta pero entienden que deben aprender de esta profesión.

En este mundo donde la transformación digital no es una opción sino una necesidad, las personas son el motor de cambio en las empresas e instituciones. Mientras que las herramientas digitales facilitan la transición, son las personas las que realmente impulsan la transformación digital dentro de las organizaciones.

En la sección híbrida del Método Sell It®, abordaremos aspectos cruciales de la venta que van más allá de los tradicionales:

1. **Comprender Internet y los Buscadores:** No necesitas ser un experto en marketing digital, pero es vital entender cómo el marketing actual influye en las ventas y cómo funcionan los buscadores en Internet.
2. **Conocer el Comportamiento del Cliente:** Los clientes potenciales utilizan diversos dispositivos y buscadores para encontrar lo que necesitan. Es esencial estar familiarizado con estos patrones de búsqueda para poder conectar eficazmente con ellos.
3. **Mantener la Conexión con los Clientes:** Aprenderás a sintonizar con el comportamiento de búsqueda de tus clientes potenciales y a mantener contacto con tus clientes actuales, maximizando así las oportunidades de venta y estando presente en el momento y lugar clave para facilitar sus decisiones de compra.
4. **Mejorar la Efectividad en el Punto de Venta:** Al posicionarte en el inicio del proceso de compra del cliente, mejorarás tu ratio de contacto y reunión, lo que se traduce en una mayor efectividad en el cierre de ventas y en mejores resultados.
5. **Aprovechar la Tecnología y la IA:** Te guiaremos a través de la evolución de Internet y cómo las herramientas digitales y la inteligencia artificial, que ya están reformando el panorama de ventas, pueden ser aprovechadas para mejorar tus resultados.

Este módulo es más que una formación; es una transformación integral en tu carrera como vendedor, preparándote para el futuro de las ventas en un mundo cada vez más digitalizado.

Más de 25 años de experiencia en ventas

El Método Sell It® Híbrido representa la culminación de 25 años de experiencia en el campo de las ventas, combinada con más de una década de investigación continua sobre cómo la transformación digital puede potenciar tanto al vendedor individual como a la empresa en su conjunto. En nuestra era digital, el proceso de venta se inicia a menudo con una búsqueda en línea. Por ello, es esencial que el vendedor se transforme y se integre en este proceso digital para realmente convertirse en un vendedor híbrido.

Objetivos:

1. **Integrar Herramientas Digitales en Ventas:** Te mostraremos cómo las herramientas digitales pueden ser aprovechadas en el proceso de venta para mejorar la eficiencia y la efectividad.
2. **Entender el Comportamiento del Cliente:** Aprenderás a identificar lo que buscan los clientes potenciales, dónde y cómo lo buscan, y cómo conectar eficazmente con ellos en estos puntos clave.
3. **Dominar el Arte de Atraer Clientes:** Te enseñaremos a cultivar el poder de atraer clientes, una habilidad esencial en el entorno de ventas moderno.
4. **Mejorar las Ratios de Contacto y Visita:** Trabajaremos en estrategias para mejorar tus ratios de contacto y visita, lo que es fundamental para un proceso de venta exitoso.
5. **Venta Desde Cero y Mejora de Técnicas de Venta:** Ya seas nuevo en esto de las ventas o un veterano buscando perfeccionar tus habilidades, este módulo te ayudará a vender más y mejor.
6. **Aumentar la Tasa de Cierre de Ventas:** Te guiaremos para incrementar tu porcentaje de cierre, utilizando tanto técnicas tradicionales como digitales.
7. **Aprovechar la Transformación Digital para Mejorar Ventas:** Aprenderás a utilizar la transformación digital no solo como una herramienta, sino como una estrategia para aumentar tus cifras de venta.

8. **Centrar la Transformación Digital en las Personas:** Nuestro enfoque pone a las personas en el centro de la transformación digital, asegurando que la tecnología sirva para potenciar las habilidades humanas en ventas.

Implementación Práctica

En la Era Digital, es vital equipar a las personas con el conocimiento necesario para navegar el proceso de venta moderno. A través de prácticas enfocadas y ejercicios reales, aseguramos una comprensión profunda y aplicable.

El vendedor híbrido entiende el valor de las herramientas digitales para la prospección y venta en un mundo cada vez más conectado. Este módulo te permitirá seleccionar las herramientas más adecuadas para tu sector, producto y tipo de cliente.

También abordaremos cómo la venta de atracción puede ser utilizada eficazmente por aquellos involucrados directa o indirectamente en el proceso de venta, mejorando su efectividad y su comprensión del mundo híbrido.

Mediante casos prácticos, proporcionamos ejemplos reales de venta de atracción, con el objetivo de explicar de manera práctica cómo se realiza esta técnica para conectar con compradores potenciales en un entorno digital.

Cuando los clientes potenciales toman la iniciativa de contactar, observamos un notable incremento en la ratio de visitas a ventas. A medida que los vendedores perfeccionan su técnica y comprenden mejor las herramientas y estrategias a su disposición, los resultados mejoran de manera significativa, reflejando una efectividad excepcional en el proceso de venta.

Contenido | Programa

1. ¿Qué son las Palabras Clave? Importancia en las Ventas.

En el momento en que un cliente busca satisfacer una necesidad de compra utilizando un buscador, ya sea desde su teléfono móvil, tablet o computadora, deja un rastro invaluable en forma de palabras clave. Como vendedor, es crucial entender y reconocer lo que el cliente busca y estar listo para asistirlo.

Las palabras clave se clasifican principalmente en cuatro categorías:

- **Informativa:** Búsquedas orientadas a obtener información.
- **Navegación:** Búsquedas destinadas a encontrar un sitio web específico.
- **Transaccional:** Búsquedas realizadas con la intención de realizar una transacción.
- **Comercial:** Búsquedas que indican una intención de compra en el futuro cercano.

Aprender a identificar y responder a estas palabras clave es una habilidad que mejorará sustancialmente tus cifras de venta.

2. ¿Qué es el SEO? Importancia en las Ventas

SEO (Search Engine Optimization) implica optimizar contenidos y estrategias para que los motores de búsqueda, como Google, destaquen tus contenidos como las mejores soluciones para las necesidades de los usuarios. En el contexto de ventas, esto significa demostrar a tus clientes que eres la opción más adecuada para satisfacer sus necesidades y resolver sus problemas. Cuando logras posicionarte como tal, los clientes te elegirán a ti en lugar de a tu competencia.

En este módulo, exploraremos cómo el SEO puede ser una herramienta poderosa para un vendedor, no solo para atraer clientes potenciales, sino también para establecer una presencia digital convincente y fiable, esencial en el mercado actual.

Este programa está diseñado para transformar a los vendedores tradicionales en profesionales de ventas híbridos, equipados con un conocimiento profundo tanto de las tácticas de venta tradicionales como de las estrategias digitales modernas, garantizando así su éxito en el cambiante mundo de las ventas.

3. Identificando las Palabras Clave de Nuestros Clientes Potenciales

Para comprender qué palabras clave utilizan nuestros clientes potenciales durante sus búsquedas de compra, es crucial analizar las búsquedas que realizan cuando necesitan solucionar un problema.

Existen diversas herramientas digitales que rastrean Internet y nos proporcionan esta valiosa información. Un vendedor híbrido, tanto si trabaja directamente en ventas como si su rol está indirectamente relacionado, debe saber cómo localizar y utilizar estas herramientas para incrementar sus ventas de manera efectiva y eficiente.

4. El Blog Como Herramienta Digital de Venta

Un blog es más que un mero escaparate digital para la imagen de la empresa; es una herramienta de venta poderosa. El vendedor híbrido sabe cómo sacar provecho del esfuerzo del departamento de marketing en su comunicación, coordinándose con ellos para impulsar las ventas. Para desbloquear todo su potencial, es vital que el vendedor comprenda cómo utilizar esta herramienta, tan valorada por los clientes potenciales. Un blog atractivo es mucho más efectivo que las tácticas invasivas, y se convierte en un contenido clave para potenciar las redes sociales, mejorando así la cantidad y calidad de los contactos, y en consecuencia, las cifras de venta. En la parte híbrida del Método Sell It, enseñamos cómo maximizar el uso del blog no solo para comunicar sino también para vender de manera más eficiente y mejorar los resultados.

5. Creación de un Proyecto de Venta Híbrida Ficticio

Este módulo implica un ejercicio práctico donde primero determinamos el producto a vender. Luego, creamos distintos "Buyer persona" que estarían interesados en adquirirlo. A continuación, nos enfocamos en encontrar el nombre más adecuado para un blog dentro del sector, seleccionando entre todos basándonos en el tipo y número de búsquedas que existen para esa necesidad de compra en Internet. Este ejercicio no solo fomenta la creatividad y el trabajo en equipo, sino que también proporciona una comprensión práctica de cómo las estrategias de marketing y ventas digitales pueden integrarse para crear un proyecto de venta híbrida exitoso.

Una vez seleccionado el nombre principal, el siguiente paso es determinar cuáles son las palabras clave más relevantes para nosotros como vendedores. Con las herramientas digitales a nuestra disposición, elegimos aquellas palabras clave que mejor nos ayudarán a posicionar nuestro contenido.

A continuación, iniciamos la creación de contenido de venta orientado a cada palabra clave, con un triple propósito:

1. **Realizar un Ejercicio de Recordatorio y Redacción de los Beneficios de Nuestros Productos o Servicios:** Este paso ayuda a consolidar el conocimiento de lo que ofrecemos y cómo se diferencia en el mercado.
2. **Capacitar a los Vendedores en la Creación de Contenido que Destaque estos Beneficios:** El objetivo es enseñar a los vendedores cómo pueden crear contenido que no solo muestre los beneficios de nuestros productos o servicios a sus clientes potenciales y actuales, sino que también sea atractivo y convincente.
3. **Posicionar Estos Beneficios en los Motores de Búsqueda:** Queremos que los buscadores nos recomienden cuando un cliente potencial busque soluciones que nosotros ofrecemos.

Una vez definido esto, nos enfocamos en aprender a compartir este contenido en redes sociales de manera efectiva. La forma en que se comparte el contenido en estas plataformas es crucial para el éxito comercial. Las redes sociales tienen sus propias dinámicas de posicionamiento, palabras clave y hashtags que nos permiten dirigir nuestro contenido exactamente a quien nos interesa y en el momento adecuado.

6. Inteligencia Artificial en Ventas (ChatGPT-4)

La digitalización y la transformación del entorno laboral avanzan a un ritmo vertiginoso, lo que nos obliga a mantenernos actualizados e incorporar nuevas herramientas que mejoren nuestra eficiencia diaria.

Actualmente, la Inteligencia Artificial está en un punto de desarrollo tal que ya podemos emplearla en nuestro trabajo cotidiano.

En el último bloque del Método Sell It Híbrido®, revelamos el poder de la IA y cómo aplicarla en esta fase inicial. Aquellos involucrados directa o indirectamente en ventas pueden aprovechar esta tecnología para mejorar su efectividad y eficiencia en el trabajo.

Aprender a formular las preguntas adecuadas nos permite obtener respuestas que se traducen en estrategias, conocimientos y aplicaciones orientadas a la mejora de resultados.

Enseñamos a los participantes cómo discernir lo que buscan sus compradores potenciales para crear contenidos que vendan, manteniéndolos así constantemente conectados con sus "Buyer personas". Todo esto se logra sin ser expertos en marketing digital, permitiendo que la IA trabaje por ellos y sin necesidad de aprender a utilizar herramientas complejas de "Inbound Marketing" que, aparentemente, no se aplican directamente en su trabajo.

DURACIÓN – 12 horas. 2 horas por semana. Total: 6 semanas.

INICIO – 7 de Mayo 2024

INCLUYE - Todo el material formativo impartido en cada uno de los dos módulos: slides y vídeos.

FORMATO ON LINE

PRECIO – 275€

GRUPO LINKEDIN

Tendrás acceso al Grupo Método Sell It en LinkedIn donde se continuará la formación sin cargo para el alumno.

En Barcelona, a 26 de Marzo de 2024