



**Seminarios web**

**LA VENTA A TRAVÉS DE VIDEOCONFERENCIAS**

# Índice

EFIPSA, FORMACIÓN & CONSULTORÍA



**01**

Contexto



**02**

Objetivos



**03**

Contenidos y  
metodología

# Contexto

EFIPSA, FORMACIÓN & CONSULTORÍA

La evolución de los modelos comerciales, el auge de las nuevas tecnologías y la situación de confinamiento provocada por el COVID-19, nos lleva a revisar la operativa de trabajo de los equipos comerciales.

El desafío comercial actual es dar el paso de la habitual reunión presencial o telefónica con los clientes a la entrevista comercial online. De ahí la necesidad de fomentar las competencias comunicativas y de impacto e influencia asociadas a una entrevista comercial en una videoconferencia.

Con vistas a dar respuesta a esta situación, efipsa, como empresa especializada en formación comercial, presenta a continuación su propuesta de formación.





# Objetivos

EFIPSA, FORMACIÓN & CONSULTORÍA

Este proyecto formativo dirigido los equipos comerciales. Consta de **3 seminarios web** de 2 horas de duración cada uno para alcanzar los siguientes **objetivos**:

1. Orientar el proceso de comunicación en la venta digital adaptando el lenguaje verbal y no verbal a su versión en remoto.
2. Desarrollar competencias comerciales de impacto e influencia en un contexto de entrevista que se desarrolla a través de un dispositivo digital.
3. Entrenar en el manejo de herramientas digitales de videoconferencia para fines comerciales.



# Contenidos y metodología

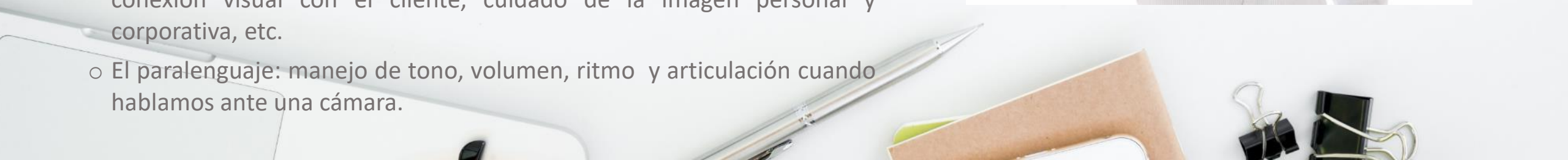
EFIPSA, FORMACIÓN & CONSULTORÍA



## SEMINARIO WEB 1: “La comunicación eficaz por videoconferencia”

### Contenido

- Cómo trabajar nuestra predisposición ante el uso de las nuevas tecnologías para vender: ventajas de la venta digital frente al sistema de venta tradicional.
- Cómo adaptar nuestra comunicación con el cliente a los canales digitales:
  - La comunicación verbal: duración, lenguaje concreto vs abstracto, estructura de la argumentación comercial, evitación de la redundancia, priorización de mensajes, etc.
  - La comunicación no verbal: proxémica y distancia respecto a la cámara, gesticulación facial, control de nuestro entorno físico de trabajo, conexión visual con el cliente, cuidado de la imagen personal y corporativa, etc.
  - El paralenguaje: manejo de tono, volumen, ritmo y articulación cuando hablamos ante una cámara.



# Contenidos y metodología

EFIPSA, FORMACIÓN & CONSULTORÍA



## SEMINARIO WEB 1: “La comunicación eficaz por videoconferencia”

### Acompañamiento metodológico:

- Ejercicio de formulación de preguntas.
- Dinámica *Pecha Kucha* para trabajar la claridad y la síntesis de los mensajes verbales.
- Práctica del check-list de preparación previa a la videoconferencia.
- Ejercicios de entrenamiento del paralenguaje.
- Role plays: simulaciones de comunicación con un supuesto cliente representado por el/la formador/a o un/a compañero/a.



# Contenidos y metodología

EFIPSA, FORMACIÓN & CONSULTORÍA

## SEMINARIO WEB 2: “Las competencias comerciales en los entornos digitales”

### Contenido

- Cómo captar y mantener la atención a través de canales digitales.
- Cómo generar un impacto positivo e influir en el comportamiento de compra a pesar de la distancia física:
  - Uso estratégico de las preguntas previas para sintonizar rápido con el tipo de cliente y con sus necesidades.
  - Cómo trabajar la cercanía en remoto.
  - Gestión del tiempo de argumentación comercial online.
  - Uso del lenguaje persuasivo.
  - Empleo estratégico de recursos de acompañamiento (documentos, vídeos, podcasts, tutoriales...).





# Contenidos y metodología

EFIPSA, FORMACIÓN & CONSULTORÍA

## SEMINARIO WEB 2: “Las competencias comerciales en los entornos digitales”

### Acompañamiento metodológico

- Repertorios de inicios de entrevistas.
- Ejercicio de formulación de preguntas.
- Visualización y análisis de vídeo sobre técnicas de persuasión.
- Ejercicios de comunicación persuasiva.
- Role plays: simulaciones de comunicación con un supuesto cliente representado por el/la formador/a o un/a compañero/a.





# Contenidos y metodología

EFIPSA, FORMACIÓN & CONSULTORÍA

## SEMINARIO WEB 3: “Las competencias digitales en la venta en remoto”

### Contenido

- Características generales de herramientas de comunicación online: Skype, Teams, Zoom, WhatsApp para PC, Hangouts...
- Pautas para hacer una video llamada exitosa:
  - Controlar el entorno: plano, luz, fondo, sonido, etc.
  - La tecnología es nuestro aliada: conexión a internet, auriculares, WebCam, etc.
  - Pasos para realizar una video llamada: convocar una reunión, conectarnos a una convocatoria o invitación, moderar una sesión, compartir pantalla, etc.



# Contenidos y metodología

EFIPSA, FORMACIÓN & CONSULTORÍA

## SEMINARIO WEB 3: “Las competencias digitales en la venta en remoto”

### Acompañamiento metodológico

- Decálogo “pautas para una video llamada exitosa”
- Ejercicios:
  - Configuración de nuestro perfil y ajustes generales.
  - Convocar una reunión y adjuntar documentación o enlaces.
  - Compartir pantalla, compartir pantalla con pantallas múltiples, compartir una aplicación o vídeo...
  - Control del chat y moderación de la sesión cuando hay varios interlocutores a la vez.





## CONTACTO

91 637 55 60

[efipsa@efipsa.com](mailto:efipsa@efipsa.com)

[www.efipsa.com](http://www.efipsa.com)

