



# Webinar

## LA VENTA DISRUPTIVA. CÓMO REACTIVAR O AUMENTAR NUESTRAS VENTAS EN CONTEXTOS DE INCERTIDUMBRE

23 y 25 de febrero 2021 (8 h)  
De 10:00 a 14:00 h

En los últimos años el acercamiento al cliente y la actividad de venta se han ido transformando en base al uso de nuevos y múltiples canales de comunicación, volviéndose el proceso más complejo, al aumentar su duración temporal e incrementarse la cantidad de interlocutores.

Por otra parte, el COVID se ha convertido en un elemento acelerador de la transformación digital, estimulando no solo internamente a las empresas, sino también a los clientes y por lo tanto al propio mercado.

Hoy en día el mercado y el modelo de venta PRE COVID poco o nada tiene que ver con lo que caracterizará a la era POST COVID. En este contexto resulta crucial para las empresas repensar y rediseñar la forma de abordar la

actividad comercial y la comunicación con los clientes, así como acometer o agilizar su transformación digital para adecuar los procesos de venta a estos cambios y lograr de manera rápida un mayor impacto en los resultados del negocio.

¡No te pierdas esta formación!

**Descubre los nuevos modelos de venta que te permitirán maximizar tus resultados**

**Aprende a utilizar los nuevos canales y herramientas digitales para mejorar las relaciones con tus clientes y satisfacer mejor sus demandas.**

# PROGRAMA

1. La disruptión de las ventas y el nuevo mercado Post COVID en números
2. Qué tipo de vendedor y que habilidades les demandan los clientes actuales
3. Cómo han cambiado los canales de comunicación y de compra
4. El nuevo embudo de ventas híbrido y sus fases
5. Análisis de los canales digitales según nuestro mercado, producto y cliente
6. Markets Places, eCommerce, Social eCommerce, RRSS Sales
7. Creación de la Matriz de Impacto para el aumento de ventas
8. Rediseño de los modelos de embudo de atracción
9. De B2B y B2C, a H2H Human to Human y H2D Human to Digital
10. Cómo adaptarnos nosotros y nuestros equipos comerciales a la nueva forma de vender
11. Top 3 Tendencias de Marketing aplicadas a las ventas
12. Herramientas digitales específicas para procesos de venta

# OBJETIVOS

- Entender de forma clara y directa cómo ha cambiado el cliente.
- Entender lo que actualmente valoran y demandan los clientes a las empresas y a sus vendedores.
- Conocer cómo realizar paso a paso una transformación digital de ventas real y en la práctica en nuestra empresa.
- Identificar aquellos canales digitales que son mejores para mi propio modelo de venta y entender cómo han de integrarse dentro de una estrategia.

- Aprender a crear nuevos embudos de ventas y a diseñar sus diferentes fases para poder implementarlos.
- Conocer herramientas punteras existentes en el mercado sobre los que sustentar nuestros procesos de venta actuales y nuevos.

# METODOLOGÍA

Basada en un método de trabajo asistido, interactivo y eminentemente práctico, combinará las exposiciones teóricas con la realización de ejercicios y casos seleccionados oportunamente para una mejor comprensión y asimilación de los contenidos expuestos.

En todo momento se fomentará la participación de los asistentes y su interacción con el formador, con objeto de aclarar sus dudas y resolver los problemas que puedan planteárseles.

La sesión será un workshop participativo, realizando trabajo individual para el caso concreto

de tu propia empresa, y grupal para consensuar alternativas y otras formas de abordar nuestros objetivos, buscando la aplicación inmediata de lo aprendido al entorno profesional del participante.

Los contenidos serán contrastados con los conocimientos, nivel de experiencia y necesidades particulares de los participantes. El formador creará un clima de debate y aportaciones al grupo que favorecerá el máximo aprovechamiento de la formación y maximizará el aprendizaje.

# DIRIGIDO A

- Empresarios
- Directivos del área comercial y exportaciones

- Otros perfiles profesionales relacionados con la venta o la gestión de clientes

# NOTA

## ¿Qué necesitas para participar en el Webinar?

- Ordenador conectado a Internet.
- Altavoces para poder escuchar, y recomendable webcam para vernos.
- Micrófono para poder hablar. En caso de no contar con micrófono, puedes participar a través del chat de la plataforma.

- El acceso al curso se facilitará cuando se confirme la inscripción, una vez finalizado el plazo de matrícula.

# **PONENTE**

## **DAVID MARTINEZ CALDUCH**

[www.davidmcalduch.es](http://www.davidmcalduch.es)

Consultor en Social Selling y Estratega Digital en Soluciona Facil.

Top 50 European Social Selling Professionals.

Dispone de más de 30 años de experiencia profesional, ha impartido más de 12.000 horas en formaciones, es profesor y conferenciante internacional en Universidades y Escuelas de Negocios. Fundador de 3 empresas. Ponente TEDx. Director y profesor de programas de Ventas y Social Selling en Universidades y Escuelas de negocios a nivel Internacional.

Desarrolla proyectos de Transformación Digital en el área de las Ventas tanto nacionales como internacionales, implementa proyectos de LinkedIn en las áreas de Alta Dirección, Mandos intermedios, Marketing corporativo, Atracción y retención de Talento, Ventas Social Selling y Embajadores de marca.

Sus clientes son de sectores de Seguros, Banca, Farma, Telefonía, Transporte, Software, Consultoría, Automoción, entre otros.

- Social Selling Index SSI >90
- +5000 visitas al año a su perfil de LinkedIn
- +90000 apariciones al año en las búsquedas de LinkedIn

Solution Partner de Hootsuite y embajador de Hootsuite

ECC Consultor Certificado Evernote

Autor de varios libros <https://www.amazon.com/author/davidmcalduch>

Averigua la opinión de sus clientes en <http://www.linkedin.com/in/davidmcalduch>

# LA VENTA DISRUPTIVA. CÓMO REACTIVAR O AUMENTAR NUESTRAS VENTAS EN CONTEXTOS DE INCERTIDUMBRE

Nombre y apellidos: .....  
DNI: .....

Empresa / Institución: .....  
CIF: ..... Cargo: .....

Sector / Actividad: .....

Dirección: .....

Localidad: .....

Provincia: ..... C.P: .....

Teléfono: ..... Fax: .....

Correo electrónico: .....

Autorizo expresamente el envío de información  La Fundación Empresa – Universidad Gallega es la responsable del tratamiento de los datos personales proporcionados bajo su consentimiento y le informa que estos datos serán tratados de conformidad con lo dispuesto en el Reglamento General de Protección de Datos (UE) 2016/679 de 27 de abril de 2016 (GDPR) y demás normas que puedan resultar de aplicación, con una finalidad de remitir comunicaciones electrónicas de contenido formativo. Los datos serán conservados durante el tiempo necesario para atender dicha finalidad no siendo cedidos a terceros, en el momento en que dejen de ser necesarios para tal fin se suprimirán adoptando para ello las medidas de seguridad que garanticen la seudonimización o destrucción total de los mismos. El usuario garantiza que los datos aportados son verdaderos, exactos, completos y actualizados, siendo responsable de cualquier daño o perjuicio, directo o indirecto, que pudiera ocasionarse como consecuencia del incumplimiento de tal obligación. El usuario podrá ejercitar sus derechos de acceso, rectificación, cancelación, limitación en el tratamiento, oposición y portabilidad de los datos para lo que deberá dirigir una comunicación por escrito a la empresa (feuga@feuga.es / Rúa Lope Gómez de Marzoa s/n Campus Vida 15705 Santiago de Compostela), adjuntando copia del documento acreditativo de su identidad, y concretando el derecho o derechos que desea ejercer



## IMPORTE

### Matrícula

350 € | Incluye la documentación y certificado.

### Descuentos

**Socios y CEDE FEUGA** 10% en todos los cursos.

**Demás interesados** 10% Tercera inscripción y sucesivas para el mismo curso de la misma empresa | 5% Inscripciones anticipadas (hasta 15 días antes de la fecha de inicio). Los descuentos no son acumulables.

## MATRÍCULA

### Inscripción

Pueden inscribirse a los cursos en [www.feuga.es](http://www.feuga.es) (sección Cursos de formación, jornadas y eventos) o enviando el boletín de inscripción cumplimentado a la dirección de correo electrónico [feugaformacion@feuga.es](mailto:feugaformacion@feuga.es)

### Formalización de la matrícula

Para formalizar la inscripción será necesario realizar el pago del curso antes de la fecha límite de inscripción. Aquellas empresas que no puedan cumplir con este requisito deberán contactar con el área de formación para estudiar su casuística particular.

La confirmación de la actividad se realizará una vez finalizado el plazo de inscripción.

En el caso de que se produzcan bajas con posterioridad a dicha confirmación, el importe de matrícula quedará en depósito para futuros cursos. De producirse con anterioridad, se procederá a su devolución. Lo mismo ocurrirá cuando FEUGA se vea obligada a cancelar o posponer un curso.

En caso de indisponibilidad de la persona inscrita, la empresa podrá sustituirla en cualquier momento, previo aviso al área de formación de FEUGA.

### Fecha límite de inscripción

15 de febrero de 2021

## FORMA DE PAGO

Cheque o transferencia bancaria a favor de FEUGA

**Entidad:** BANCO SABADELL GALLEGO | **Nº de cuenta:** ES10 0081 5363 2500 0109 7315 / BSAB ESBB

**Importante enviar copia del justificante de pago antes de la fecha de inicio del curso**

**Por correo electrónico [feugaformacion@feuga.es](mailto:feugaformacion@feuga.es)**

[www.feuga.es](http://www.feuga.es)  
Búscanos en...



### SEDE FEUGA

Rúa Lope Gómez de Marzoa s/n  
Campus Vida | 15705 Santiago de Compostela  
T. +34 981 534 180 | F. +34 981 524 351

### OFICINAS FEUGA

Área comercial, local A-9  
Campus Universitario | 36310 Vigo  
T. +34 986 469 110 | F. +34 981 524 351

Almirante Lángara, s/n  
Campus Riazor I 15011 A Coruña  
T. +34 981 250 903 | F. +34 981 524 351