



Webinar

INBOUND PROSPECTING: DESARROLLANDO NUEVAS ESTRATEGIAS DE CAPTACIÓN DE CLIENTES

3, 4 y 5 de mayo 2021 (6 h)
De 15:30 a 17:30 h

El contexto actual marcado por cambios continuos, enmarcado además en las medidas que ha traído consigo el Covid-19, está obligando a adaptar los métodos de venta y la captación de clientes y, a pesar de que la prospección a puerta fría sigue siendo la forma más rápida de conseguir clientes en sectores B2B, la forma habitual de hacerlo ha quedado obsoleta.

Con esta formación descubrirás y trabajarás en una metodología que te permitirá prospectar de forma más rápida y menos costosa tanto en tiempo como en recursos.

Aprenderás no solo la metodología para conseguir más clientes a través de LinkedIn, del correo electrónico o del teléfono, sino que saldrás preparado/a para implantar de

forma inmediata las técnicas para captar y conectar con los clientes a través de los mensajes apropiados de prospección, teniendo además pleno conocimiento de la metodología aplicada para poder replicarla en los distintos segmentos y mercados.

Descubre los nuevos modelos de prospección 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. Aprende a definir a tu *buyer persona* o cliente ideal para identificar qué le preocupa y averigua cómo ayudarle de forma eficaz.
2. Conoce paso a paso la forma de encontrar a tu cliente ideal en LinkedIn y cuáles son las herramientas para hacerlo.
3. Prepara tu perfil de LinkedIn para hacer más fácil la conexión con tus clientes potenciales.
4. Descubre cómo crear un puente para llegar a tus clientes potenciales y los distintos pasos para escribir un mensaje de prospección perfecto.
5. Trabaja en la metodología de contacto: cómo conectar con cada cliente y qué mensaje enviar en cada momento y con qué medio (inmail, email, teléfono).
6. Averigua cuáles son los principales KPI's que tienes que tener en cuenta para saber qué está funcionando y qué no.
7. Estudia cómo trabajar la prospección para ser más productivo y recordar hacerlo periódicamente.
8. Profundiza en la forma óptima de seguir en contacto de forma natural con tus clientes.
9. Implementa todo lo aprendido hoy mismo para empezar a ver resultados cuanto antes.

OBJETIVOS

Objetivo principal: conseguir un sistema de prospección personalizado que permita:

- Definir y encontrar a los clientes ideales.
- Conseguir más visitas de ventas.
- Establecer objetivos de prospección semanales.
- Generar predictibilidad en las ventas.

Objetivos transversales:

- Entender por qué no funciona tu forma habitual de prospectar.
- Averiguar cómo construir mensajes de prospección de mayor utilidad.
- Aprender a usar LinkedIn como base de datos de clientes.
- Descubrir una metodología de prospección a prueba de covid.

METODOLOGÍA

Basada en el método “*learning by doing*”, 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

Esta formación es perfecta para todo aquel profesional relacionado con la venta y con la

gestión de clientes, como por ejemplo: directores de venta, comerciales, gerentes...

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

LETICIA DEL CORRAL

Especialista en marketing y ventas Business to Business con más de 15 años de experiencia. Ha trabajado con algunas de las multinacionales más punteras del mundo en ventas Business to Business como Vodafone, ESADE, Banco Santander, Volkswagen...

Es vicepresidenta y fundadora de la Asociación Española de Marketing y Ventas B2B. Realiza

actividades de consultoría y asesoramiento a empresas B2B en el área de estrategia, marketing y ventas y lleva más de 15 años trabajando como directora de marketing y consultora por y para empresas B2B.

Licenciada en Derecho y Administración y Dirección de empresas, Universidad Carlos III.

Master in marketing and business management. ESIC.

INBOUND PROSPECTING: DESARROLLANDO NUEVAS ESTRATEGIAS DE CAPTACIÓN DE CLIENTES

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 garantizan 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

295 € | 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 antesde la fecha de inicio). Los descuentos no son acumulables.

MATRÍCULA

Inscripción

Pueden inscribirse a los cursos en 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

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

28 de abril 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

**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