

## Herramientas Digitales para la Venta

### Contexto

Las nuevas tecnologías de la información han provocado un gran impacto en la gestión comercial de las empresas. Esta nueva realidad en nuestra economía sigue impulsando de manera exponencial el desarrollo de la venta online.

### Objetivo

El objetivo de este programa es presentar a los participantes la aplicabilidad de diversas herramientas tecnológicas que pueden adoptarse para dotar al área comercial de una mayor eficiencia y agregado de valor.

### Temas

Comercialización / Marketing / Comunicación Digital / Trabajo en equipos

### Metodología

Clases teórico prácticas con ejemplificación en casos reales, análisis de diversas herramientas digitales.  
Nota: la lista de herramientas disponibles es sumamente extensa, por lo que se tratará de limitar en cada caso a presentar las más relevantes, priorizando las de uso gratuito pero sin dejar de mencionar algunas herramientas pagas.

### Destinatarios

Directores de PyMEs, Gerentes, Jefes y Supervisores del área comercial, personas que desempeñen actividades ligadas a la comercialización de productos y/o servicios.

### Duración

3 encuentros de 3hs cada uno. Total: 9 horas.

### Contenidos

1º Encuentro:  
- Un cambio de paradigma en la comercialización: del “cara a cara” a la comunicación remota  
- Seleccionando las herramientas correctas: lista de comprobación  
- Recorrido de nuevas tecnologías como complemento a las herramientas: inteligencia artificial, análisis de datos, realidad aumentada, etc.  
- Herramientas de comunicación instantánea / mensajería: telefonía, chat, videollamadas

2º Encuentro:  
- Herramientas para la venta: email, redes sociales, campañas publicitarias en buscadores y en redes sociales

3º Encuentro:  
- Herramientas para la venta: sitios web para e-commerce

### Docente

**MBA. Gastón Santhiá**