



Desayuno Tecnológico

TRANSFORMACIÓN DIGITAL DE LAS VENTAS

Martes 30 de octubre de 2018

Descripción

El próximo 30 de octubre ITI y CONNEXT te invitan al Desayuno Tecnológico sobre transformación digital de las ventas.

Cómo mejorar los resultados comerciales de una empresa de software a través de los procesos y tecnología

La transformación es un fenómeno que está evolucionando todas las áreas de la empresa y el departamento comercial no es una excepción. Pero por su complejidad, la venta de un producto o un servicio tecnológico poco tiene que ver con otro tipo de transacciones comerciales. ¿Cómo podemos organizar nuestro proceso comercial para generar el mayor número de oportunidades posibles? ¿Cuál es la mejor manera de llevar esas oportunidades a buen término? ¿Podemos desarrollar una metodología que nos permita optimizar todas las fases del proceso de venta para maximizar los resultados?

Durante este taller responderemos a esas preguntas y estableceremos las bases para que todas las empresas asistentes sean capaces de reorganizar su proceso comercial para mejorar sus resultados.

Dirigido a

CEOs, responsables de venta y de desarrollo de negocio de empresas tecnológicas que necesitan establecer una metodología de trabajo para su equipo de ventas que sea medible, eficaz y escalable.

Lugar e Inscripciones

Sala Innova - Ciudad Politécnica de la Innovación (Universidad Politécnica de Valencia) C^o de Vera S/N^o - Edificio 8G – Acceso A (4^a planta).

INSCRIPCIONES: <https://www.iti.es/eventos/eventos-transformacion-digital-de-las-ventas/>



Programa

09:00 a 09:30	Registro de asistentes
09:30 a 09:45	Apertura
09:45 a 13:00	<ol style="list-style-type: none">1. La transformación digital de los procesos de compra<ol style="list-style-type: none">a) Por qué cada vez cuesta más venderb) Claves del proceso de decisión de compra en el siglo XXI:<ol style="list-style-type: none">i. Controlii. Informacióniii. Confianza2. Como reordenar el proceso de ventas para hacerlo más efectivo<ol style="list-style-type: none">a) Identificarb) Conectarc) Explorard) Aconsejar3. El Camino a la Transformación<ol style="list-style-type: none">a) Fase 1: definir y configurar el proceso de ventasb) Fase 2: implantar las herramientas necesarias<ol style="list-style-type: none">i. CRMii. LinkedIn...c) Fase 3: formar al equipo comercial en el uso de herramientas digitales<ol style="list-style-type: none">i. CRMii. LinkedIn4. El panel de control:<ol style="list-style-type: none">a) Que medirb) Cómo medirc) Cómo crear un panel de control.
13:00 a 13:30	Ruegos y preguntas

Organiza



ITI
INSTITUTO TECNOLÓGICO
DE INFORMÁTICA

CONNEXT
COMUNICACIÓN DIGITAL