



## TALLERES DE INOVACIÓN COMERCIAL

### PROSPECCIÓN & CONCERTACIÓN DE REUNIONES 3.0

---

Para sacar partido a la combinación de las 3 formas más eficaces de prospección y concertación de reuniones comerciales: automatización de correo electrónico, teléfono y redes sociales.



Todo proceso de venta proactivo necesita partir de una correcta prospección y de llegar a nuestros clientes. El conseguir reunirnos (ya sea presencialmente o en remoto) no es una tarea sencilla.

En este taller te explicamos como realizar la prospección adecuadamente y lograr estas reuniones. Para ello aprenderás a usar la combinación de métodos tradicionales basados en el teléfono junto con herramientas más actuales como son la automatización de envíos de correos personalizados y el social selling.

## ¿PARA QUÉ TIPO DE EMPRESAS?



TALLERES  
DE INOVACIÓN  
COMERCIAL

Empresas de cualquier sector que requieran concertar reuniones con posibles clientes en sus procesos de venta

## ¿PARA QUIÉN?

Dirección Comercial y de Marketing // fuerza comercial // equipos de concertación

## ESTRUCTURA

PROSPECCIÓN OUTBOUDB  
AUTOMATIZACIÓN EN LA CONSTRUCCIÓN DE LISTAS DE CONTACTO  
GUIONES DE CONCERTACIÓN  
PROCESO DE CONCERTACIÓN  
MAIL AUTOMATION  
COLD CALLING  
SOCIAL SELLING  
MÉTRICAS



### DURACIÓN

8 horas

### TIPOLOGÍA

Talleres y Tecnología

### CATEGORÍAS

Automatización // innovación // prospección // social selling // venta proactiva