

FORMACIÓN Y GUÍA DE ENTRENAMIENTO PARA LA VENTA DIGITAL

La pandemia del Covid-19 va a cambiar de forma radical la manera de comprar coches, al menos en el corto y medio plazo. Además, los hábitos de consumo y de ocio de los consumidores, que han estado confinados en casa durante 60 días, se vinculan de forma determinante hacia medios y formatos de comunicación digital. Para ser competitivos hay que saber vender, convencer y persuadir a través de tecnologías digitales.

Es el momento, es la gran oportunidad. Quien no tenga a comerciales digitales en el corto plazo (en el próximo mayo) es posible que quede relegado a la irrelevancia.

Hemos desarrollado un conjunto sencillo de acciones de aprendizaje y de entrenamiento para que los vendedores pueden estar a la altura de las demandas del mercado, en tiempo récord.



OPORTUNIDADES COMERCIALES

Miedo al transporte colectivo

Interés por la compra de vehículos

Posible ayudas al “achatarramiento”

Más acceso a clientes

Reparo a acudir a los concesionarios

Atender a los clientes de forma digital

Mucho hábito de compras ‘on line’ en el periodo de confinamiento

El cliente desea ser atendido on line, por video llamada, etc.

El cliente está muy receptivo a “navegar” por internet

Hay que aprender a vender con “herramientas digitales”

El cliente toma decisiones por internet sin visitar concesionarios

Anticiparse a las decisiones de compra del cliente: hay saber persuadir por la vía digital

GUÍA DE ENTRENAMIENTO PARA LA VENTA DIGITAL

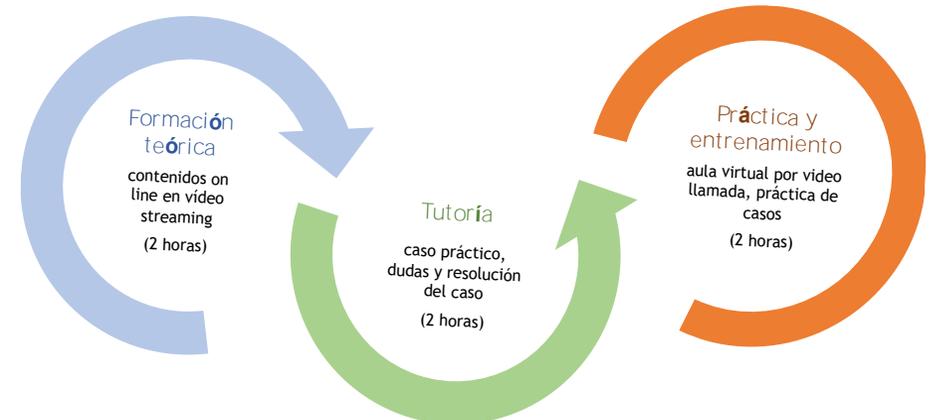
FORMATO FORMATIVO Y DE APRENDIZAJE

Contenidos o Módulos Formativos



Formato de aprendizaje por módulo

Cada módulo o contenido formativo tiene una duración de 6 horas de duración total (bonificable) y se realiza en un mismo día o jornada de trabajo. Participan entre 1 y 3 personas máximo



GUÍA DE ENTRENAMIENTO PARA LA VENTA DIGITAL

FORMATO FORMATIVO Y DE APRENDIZAJE

MODELO DE FORMACIÓN INTENSIVA: 1 SEMANA - 30 HORAS

