

Programa a medida

Ventas 4.0: Domina las Ventas Digitales

Módulo Online | Inicio: Mayo 2025



Programa a medida

Ventas 4.0: Domina las Ventas Digitales

Módulo Online | Inicio: Mayo 2025



Porqué este programa es importante??

En la era digital, las empresas y organizaciones se enfrentan a desafíos singulares para seguir siendo competitivas y relevantes en un mercado cada vez más dinámico y tecnológicamente avanzado.

Todos los sectores industriales, demandan estrategias innovadoras que se adapten a las expectativas de clientes más informados y exigentes.

Este programa aborda de manera directa las brechas que obstaculizan la expansión del mercado y la captación de nuevos clientes en entornos digitales.

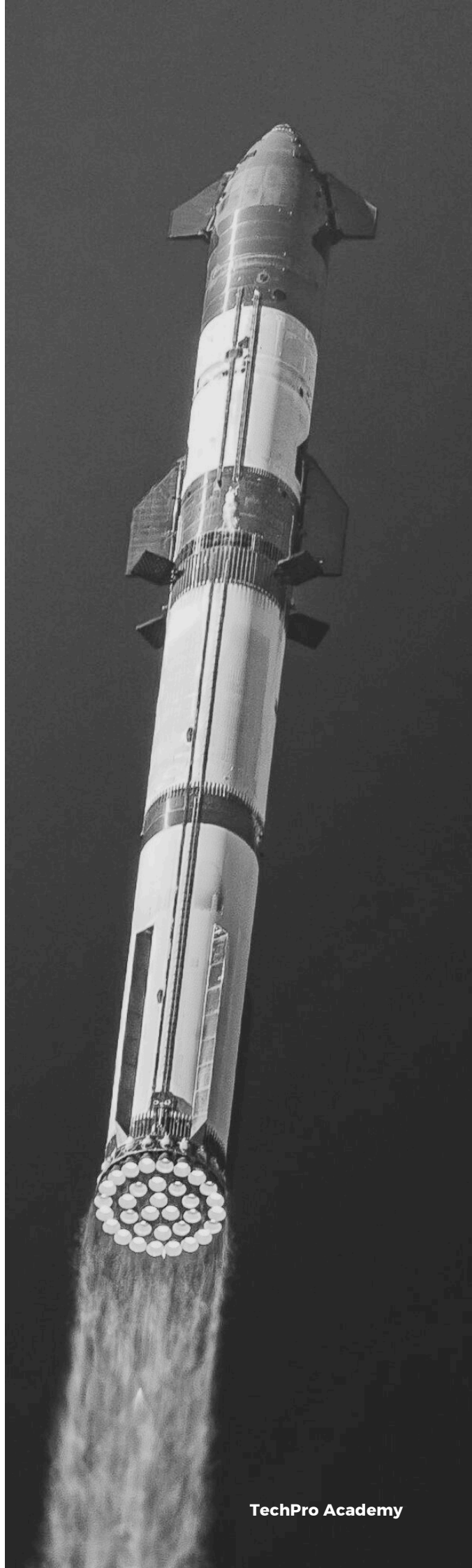
“Ventas 4.0: Domina las ventas digitales” no solo capacita a los participantes en el uso de herramientas modernas, sino que también transforma su mentalidad hacia un enfoque de crecimiento digital.

Al dominar habilidades como la creación de contenido relevante, la medición de métricas clave y la integración de plataformas digitales, los vendedores podrán generar leads de calidad, optimizar la tasa de conversión y fidelizar clientes de manera efectiva.

El curso también promueve la adopción de una cultura de innovación y adaptación tecnológica dentro de las empresas aseguradoras, aspectos esenciales para enfrentar la evolución del mercado.

Esto asegura que tanto las estrategias de ventas como las capacidades del equipo estén en sintonía con las tendencias tanto globales como locales, permitiendo a las empresas mantenerse a la vanguardia y destacarse frente a la competencia.

En conclusión, este programa es más que una capacitación técnica: es una herramienta estratégica para empoderar a los vendedores y posicionar a sus organizaciones como líderes en el mercado digital.





Beneficios

1

Incremento de prospectos digitales:

Aprende a utilizar redes sociales y herramientas digitales para generar leads calificados, ampliando significativamente el alcance de tus esfuerzos comerciales.

2

Dominio estratégico de herramientas digitales:

Adquiere habilidades para integrar plataformas como WhatsApp Business, CRMs y Facebook Ads, optimizando tu flujo de trabajo y resultados.

3

Estrategias personalizadas:

Diseña y ejecuta planes de marketing adaptados a las necesidades del cliente asegurador, asegurando un mayor engagement y conversión.

4

Capacitación práctica con casos reales:

A través de workshops y simulaciones, aplica directamente los conceptos aprendidos, garantizando su efectividad en el entorno laboral.

5

Resultados medibles y sostenibles:

Aprende a implementar métricas y dashboards para evaluar el desempeño de tus estrategias digitales, optimizando continuamente tus resultados y asegurando un impacto tangible en tus ventas.

Objetivos del curso

- Desarrollar competencias avanzadas en el uso estratégico de redes sociales y plataformas digitales.
- Capacitar a los participantes en la creación de contenido atractivo y relevante que potencie el engagement con clientes potenciales.
- Implementar estrategias digitales que integren herramientas como landing pages, WhatsApp Business y CRMs, maximizando la efectividad de las campañas.
- Equipar a los participantes con las habilidades necesarias para medir, analizar y optimizar continuamente sus esfuerzos en redes sociales.
- Mejorar las tasas de conversión digital y el seguimiento de prospectos mediante técnicas de ventas consultivas en entornos virtuales.

Contenido

Módulo 1:

Fundamentos de Marketing Digital

- Panorama digital en Bolivia y Santa Cruz: Análisis de las principales tendencias tecnológicas y su impacto en el sector asegurador.
- Comportamiento del consumidor digital: Identificación de hábitos y preferencias del cliente en canales digitales.
- Perfil del cliente ideal (buyer persona): Herramientas y técnicas para construir perfiles de clientes potenciales.
- Mapa de experiencia del cliente (customer journey): Cómo mapear el recorrido del cliente desde el primer contacto hasta la conversión.

Módulo 2:

Estrategias en Redes Sociales

- LinkedIn para aseguradores: Optimización de perfiles y estrategias de networking profesional.
- Facebook e Instagram: Creación de contenido visual y textual para atraer y retener prospectos.
- WhatsApp Business: Configuración básica y avanzada, técnicas de comunicación efectiva y segmentación de clientes.
- Engagement en redes sociales: Estrategias para generar interacción y fidelidad en las plataformas más relevantes (Tik-Tok).

Contenido

Módulo 3:

Contenidos con Inteligencia Artificial (IA)

- Introducción a la IA en marketing: Aplicaciones prácticas de IA para la industria aseguradora.
- Generación de prompts: Creación de mensajes automatizados y optimizados para captar la atención del cliente.
- Herramientas de generación visual: Uso de plataformas para producir imágenes y diseños atractivos.
- Casos prácticos: Ejercicios guiados para implementar IA en campañas digitales.

Módulo 4:

Landing Pages

- Concepto y diseño de landing pages: Elementos esenciales para convertir visitantes en clientes.
- Optimización para conversiones: Técnicas para mejorar la usabilidad y maximizar los resultados.
- Integración con CRMs: Cómo conectar landing pages con herramientas de gestión de clientes para un seguimiento eficaz.
- Análisis de casos de éxito: Ejemplos reales de landing pages efectivas en la industria aseguradora.

Módulo 5:

Facebook Ads

- Introducción a la publicidad digital: Fundamentos y ventajas de las campañas en Facebook.
- Creación de campañas publicitarias: Configuración paso a paso de anuncios efectivos.
- Segmentación de audiencia: Uso de herramientas avanzadas para llegar al cliente adecuado.
- Análisis de métricas: Interpretación de datos clave para ajustar y mejorar las estrategias.

Contenido

Módulo 6:

WhatsApp Business Avanzado

- Configuración avanzada de la cuenta: Maximización de las funcionalidades de WhatsApp Business.
- Automatización de campañas: Desarrollo de bots y mensajes automatizados para ventas.
- Integración con sistemas CRM: Flujo de información automatizado para seguimiento de prospectos.
- Buenas prácticas: Cómo evitar bloqueos y optimizar la experiencia del cliente.

Módulo 7:

Ventas Digitales y Cierre

- Habilidades en ventas consultivas: Técnicas avanzadas para identificar necesidades y ofrecer soluciones personalizadas.
- Presentaciones virtuales efectivas: Cómo estructurar y comunicar ideas para impactar a clientes en reuniones online.
- Gestión de objeciones: Herramientas prácticas para superar barreras y cerrar ventas con éxito.
- Evaluación de resultados: Uso de indicadores clave para medir el éxito y planificar mejoras continuas.

A quién va dirigido

Este programa está diseñado para:

- Vendedores que deseen ampliar su base de prospectos y cerrar ventas efectivas en canales digitales.
- Freelancers interesados en potenciar su presencia y estrategias en redes sociales.
- Gerentes, Jefes, Supervisores de ventas que busquen liderar equipos con habilidades digitales de alto impacto.
- Empresarios y Emprendedores que requieran herramientas prácticas para crecer en el entorno digital.
- Profesionales de con interés en adquirir competencias en marketing y ventas digitales .

Instructores

Sebastián Romano



Presidente de la Asociación de Marketing Digital Argentina. Magister en Marketing y Comunicación por la Universidad de San Andrés. Certified Internet Marketing Professional (Ec-Council USA). Project Management Professional (PMI). Certified MIT Big Data CSAIL. Cuenta con más de 12 años de experiencia en Marketing Digital: Santander Río, American Express, Accenture y Cencosud.

Fernando Morón:



Amplia experiencia en Marketing Digital: Ha desarrollado proyectos de monetización en Google AdSense, Marketing de Afiliados con ClickBank y venta de libros en Amazon.

Especialista en Facebook Ads y Whatsapp Cuenta con una amplia trayectoria creando campañas exitosas para empresas en diversos países.

Consultor de Marketing Digital: Ha asesorado a empresas reconocidas en estrategias de marketing digital y Facebook Ads.

Certificación de asistencia y aprendizaje

Todos los programas cuentan con una certificación de asistencia que será otorgada a aquellas personas que hayan asistido al 75% de los encuentros.

En caso que opten, además, por contar con la certificación del aprendizaje, ésta puede ser a partir de un multiple choice con preguntas sobre los contenidos vistos durante el programa y/o la realización de un trabajo final aplicando dichos contenidos.

Metodología

Los programas de TechPro Academy aceleran el crecimiento y potencian el rendimiento empresarial mediante una integración estratégica y eficiente de contenidos online y presenciales. Nuestros cursos se destacan por ofrecer tutorías y guías de especialistas, profundamente conectados con el tejido empresarial actual.

Los programas se estructuran en módulos virtuales y presenciales, maximizando el impacto del aprendizaje. Nuestro campus virtual actúa como el centro neurálgico para todas tus necesidades educativas, proporcionando un entorno integral y accesible.

Este programa ofrece un foro interactivo de aprendizaje, donde podrás compartir ideas y perspectivas a través de proyectos en equipo, estudios de casos y ejercicios prácticos, fomentando una experiencia educativa rica y colaborativa.



Duración

1 mes



Modalidad

100% Virtual



**Clases sincrónicas
(en vivo)**

Por Zoom, u otra plataforma de videoconferencia



Dedicación

2 encuentros online
sincrónico cada semana de
2 horas y material de
estudio en el LMS



Certificación

TechPro y Cifft UAGRM, con
valor curricular



Fechas

Online

Módulo online: mayo 2025

Horario aproximado

Martes y Jueves

De 19:00 a 21:00 hrs.



Tarifas

Tarifa general: 1.130 Bs.

Tarifa inscripción temprana: 904 Bs.

Tarifa alumnos UAGRM : 678 Bs.

Tarifa alumnosCIFTT: 565 Bs.

Consúltenos acerca de nuestros acuerdos corporativos y cuotas para inscripciones múltiples.

Se requiere de la preparación de material de estudio previo que se facilitará una semana antes del inicio del programa. Es imprescindible el pago de la cuota para el acceso a dicho material.

Plazas limitadas por riguroso orden de inscripción.



Contactos

Alejandra Ortiz

75611319

alejandra.ortiz@novarum.com.bo

76096665

info@cifft.edu.co



TechPro

Av. Alemana, Calle Sciaroni # 4450

3 3366814

Santa Cruz de la Sierra

CIFTT

Campus UAGRM Av. Busch, entre 2do y 3er anillo

Modulo 212 Facultad Politécnica

Santa Cruz de la Sierra

www.techpro.com.bo

Santa Cruz de la Sierra