

FORMACIÓN

Cyberclick imparte una formación gratuita para abordar la transformación digital de los equipos de ventas

- El webinar compartirá las claves para encontrar oportunidades de negocio en el entorno digital
- Impartido por David Tomás, cofundador de Cyberclick, el próximo 29 de abril



Barcelona, 21 de abril de 2020. Un comercial solo dedica un tercio de su jornada laboral a vender, así lo afirma un estudio de Hubspot. ¿A qué crees que dedica el 70% restante? Escribir emails, buscar prospects, agendar reuniones, migrar información, integrar herramientas... Los comerciales dedican gran parte de su día a un sinfín de tareas administrativas.

Si todas ellas estuvieran automatizadas y centralizadas en una única plataforma se ahorrarían mucho tiempo. Quizá ha llegado el momento de replantear nuestro proceso de ventas y trabajarlas en el entorno digital. Vender sin salir de la oficina es posible si aprovechamos la tecnología para generar una relación mucho más personalizada con nuestros clientes. Precisamente de todo esto se hablará el próximo 29 de abril durante el [webinar](#) de Cyberclick.

La formación gratuita, impartida por David Tomás, cofundador de Cyberclick, abordará las claves de una estrategia online de ventas y compartirá la soluciones digitales disponibles en el mercado para poder lograrlo.

Hablaremos de CRMs, marketing automation, machine learning, inteligencia artificial o el Big Data y de la alineación de marketing con ventas.

Contenido del webinar “[La transformación digital de los equipos de ventas](#)”

- Del offline al online: Cómo buscar oportunidades de negocio en el entorno digital
- ¿Por qué es necesario desarrollar una estrategia de ventas en internet?
- Cómo preparar al equipo para el cambio cultural
- Fases de la digitalización del equipo comercial
 - Equipos de ventas activos en el entorno digital
 - Alineación de ventas y marketing
 - Identificación de las capacidades internas y la organización del equipo
 - Definición de retos o painpoints
 - Segmentación y monitorización de la audiencia
 - Selección de los KPIs correctos para medir y ver la evolución de los objetivos
- Estrategias digitales para encontrar oportunidades de ventas y negocio
- Herramientas digitales de ventas

Sobre el webinar

- **Formato:** webinar digital a través de nuestro canal de Youtube (en privado). Debes [registrarte](#) para recibir el acceso.
- **Día de la emisión:** miércoles 29 de abril de 2020 a las 16h (Canarias 15h / Ciudad de México 9h).
- **Ponente:** David Tomás, cofundador de Cyberclick con más de 20 años de experiencia en marketing digital
- **Duración:** 1h (formación + turno de preguntas)
- **Coste:** Gratis

Sobre Cyberclick

Cyberclick es una empresa especializada en marketing y publicidad digital con 20 años de experiencia.

Acompañamos a nuestros clientes en la creación de su estrategia y la optimización de campañas de publicidad online, desde una perspectiva innovadora, analítica y científica y con compromiso en los resultados. Contamos con equipos especializados para cada área del marketing digital: SEM, Email Marketing, Social Ads, Inbound Marketing, Branded Content, Publicidad Nativa, Data Science, Auditoría de Publicidad y Formación In-Company.

Además, queremos demostrar que la excelencia solo es posible con un equipo de personas felices. Cyberclick fue considerada, durante dos años consecutivos, como la mejor pyme para trabajar en España, según Great Place to Work. Este año ha sido la única empresa española premiada en los WorldBlu awards por su cultura empresarial.

Contacto de prensa

Tanit de Pouplana

tpouplana@cyberclick.net

(+34) 93 508 82 34 / 619 65 44 44