

Canales de venta (omnicanalidad)

Sobre el curso

¿Quieres innovar y mejorar la experiencia de tus clientes en la venta de tus productos? Entonces el curso de estrategia omnicanal es para ti. Aquí aprenderás a implementar una estrategia de ventas que revolucionará la gestión del proceso de comercialización de tus productos. Conocerás los fundamentos y herramientas de organización para planificar la omnicanalidad, centrándote en la experiencia del cliente y su viaje digital. Aprenderás cómo definir roles, canales y utilizar herramientas de medición para aplicar un plan de implementación de estrategia omnicanal. Este curso te ayudará a mejorar la experiencia de tus clientes y diferenciarte en el mercado. ¡Únete a esta nueva forma de hacer negocios!

Detalles

⇌ Cod. Sence 1238046039

🕒 107 horas

☰ Nivel 2

💰 599,200

Que aprenderás

Elementos y herramientas de organización para llevar a cabo una estrategia omnicanal. Aprenderas el perfil del cliente digital, junto con la definición, desafíos, características y beneficios del desarrollo de una estrategia omnicanal, para luego profundizar en la visión estratégica con el fin de centrarnos en la experiencia del cliente. Finalmente, aprenderas cómo aplicar un plan para implementar una estrategia omnicanal, definiendo roles, canales, utilizando herramientas y mediciones.

Contenido del curso

1 - Contenido digital y omnicanalidad

- Perfil de cliente digital
- ¿Qué es y cuáles son los desafíos de la Omnicanalidad?
- Diferencias entre Omnicanal y Multicanal

2 - Vision estratégica de la omnicanalidad

- Identificando el Journey del Cliente Digital
- Experiencia omnicanal
- Integrando una propuesta de valor en la era digital

3 - Desarrollando un modelo omnicanal

- Roles estructuras y canales
- Procesos, protocolo y marketing Omnicanal
- Herramientas y mediciones en una estrategia omnicanal
- Aplicación de una estrategia omnicanal