



# *Capacitación: vende más allá de tu vidriera*



*CANTIDAD DE HORAS: 4 encuentros de 2 horas por encuentro*

## PROGRAMA

### **CONTENIDOS Y CRONOGRAMA**

#### **DÍA 1 – MARCA Y BASES DE VENTA**

##### **Bloque 1**

- Presentación de capacitadoras y participantes
- Dinámica: definir la marca en una frase
- Ejercicio: resumir la marca en 3 palabras
- Concepto de marca e identidad
- Cómo crear una marca que conecte con el cliente

##### **Bloque 2**

- Introducción a la venta
  - 3 pasos clave para vender
  - Textos de venta (mensajes efectivos)
  - Canales de venta
  - Tarea práctica de cierre
- 

#### **DÍA 2 – ESTRATEGIA COMERCIAL Y MARKETING**

##### **Bloque 1**

- Revisión de tarea y resolución de dudas
- Formas de venta (online / offline)
- Estrategias de venta aplicadas

##### **Bloque 2**

- Introducción al marketing
  - 3 estrategias de marketing que funcionan
  - Bajada a ejemplos concretos
  - Tarea práctica
-

## **DÍA 3 – DIGITALIZACIÓN Y REDES**

### **Bloque 1**

- Revisión de tarea
- Introducción a la digitalización
- WhatsApp Business como canal de venta
- Tiendas online (opciones simples)
- Cómo digitalizar un negocio físico

### **Bloque 2**

- Introducción a redes sociales
  - Plataformas clave: Instagram, Facebook, TikTok
  - Tipos de contenido
- 

## **DÍA 4 – POSICIONAMIENTO Y VENTAS EN REDES**

### **Bloque 1**

- Cómo posicionar una marca en redes sociales
- Contenido estratégico
- Construcción de comunidad

### **Bloque 2**

- Cómo vender en redes sociales
- Embudo simple de ventas
- Cierre y conclusiones
- Espacio de preguntas