



Taller
Implementar
Equipos de Ventas
con Marketing Digital,
CRM y WhatsApp



Kommo
partner

Introducción



Objetivos del Taller

LAS OPORTUNIDADES PARA EMPRESARIOS O EMPRENDEDORES

¿QUÉ DIFICULTA A LOS EMPRESARIOS PYMES EL CAMBIO?

ESPERAMOS RESOLVER LAS LIMITACIONES PARA IMPLEMENTAR EL CAMBIO

CONOCER Y TENER EVIDENCIA DIRECTA DEL FUNCIONAMIENTO DE SOLUCIONES

Juan F. Grupalli
Director de Consultora Grupalli & Asoc.

2

Tema 1

Desafíos y oportunidades en las ventas en entorno de Marketing Digital



MACROTENDENCIAS GLOBALES
CAMBIO
LAS 4 REVOLUCIONES INDUSTRIALES
MALAS Y BUENAS NOTICIAS
EL IMPACTO DE LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS
LA ACELERACIÓN DEL TIEMPO
IMPACTO EN EL MUNDO DEL TRABAJO
COMO ESTUDIAMOS?
NUEVAS HABILIDADES
CAMBIO DE MENTALIDAD

3

Tema 2

La venta desde el Marketing Relacional

Enfoque sistémico

LA INTERACCIÓN HUMANA EN LAS VENTAS
LA VENTA COMO PASO EN UNA RELACIÓN
EL PROCESO DE LA VENTA RELACIONAL
LAS RELACIONES HUMANAS Y LOS ROLES
LA VENTA RELACIONAL EN ENTORNO DIGITAL



4

Tema 3

El Marketing conversacional con WhatsApp

Enfoque flujo de procesos

QUÉ ES MARKETING CONVERSACIONAL?
PARA QUÉ NEGOCIOS?
QUÉ TECNOLOGÍAS?
MARKETING DE EMBUDOS



5



**Grupalli
& Asociados**

Tema 4

Plataformas de Marketing de Embudos.

Teoría y práctica

SYSTEME.IO
PRUEBA GRATUITA

COMPONENTES: (CONTACTOS, BLOGS, EMBUDOS, PRODUCTOS, CURSOS, CAMPAÑAS EMAIL)

ACCIONES (EMBUDOS DE VENTA, SEGUIMIENTO AUTOMÁTICO)

6



Grupalli
& Asociados

Tema 5

Plataformas de Marketing Conversacional con CRM y WhatsApp

KOMMO.COM
PRUEBA GRATUITA

COMPONENTES: (--)
ACCIONES (..)



7

Tema 6

Cómo implementar con un equipo comercial

Roles, Tecnologías, Costos, Guiones, Bots, Campañas, Delegaciones

OBJETIVOS (COMERCIALES, MARKETING, CALIDAD, PRODUCTIVIDAD)

COSTOS (IMPLEMENTACIÓN, LICENCIAS, SOPORTE)

EQUIPO (COMERCIALES, ASESORES TECNICO-COMERCIALES)

CRONOGRAMA (CAPACITACIÓN, IMPLEMENTACIÓN, SOPORTE)

8



Grupalli
& Asociados