

PLAN DE FORMACIÓN 2021

Cursos de formación

1.- Título de la acción formativa: Curso Online “Cómo vender por WhatsApp, Facebook e Instagram”

2.- Horas de formación: 6 horas (3 días) de formación teórica Online a través de una plataforma y 1 hora tutoría Online individual en los establecimientos participantes en la formación teórica (1 hora por establecimiento).

3.- Coste: curso gratuito.

4.- Profesoras:

- Elena Iglesias Gómez, Directora de Marketing en Navarraweb. Postgrado en Marketing digital por Universidad Autónoma de Barcelona. Diplomatura en Marketing y Dirección Comercial. Formadora en diferentes foros empresariales y de negocio. 25 años de experiencia profesional.
- Marta Lacasa Bueno, Dirección de Arte y socia de Navarraweb. Licenciada en Bellas Artes en la UPV en especial de Diseño. Experta en community management. Formadora en escuelas de diseño y en diferentes foros empresariales. 20 años de experiencia profesional.

5.- Programa y contenido del curso

Durante la crisis sanitaria que estamos viviendo hemos podido constatar la necesidad de los establecimientos locales de buscar nuevos canales de venta.

Hoy en día es casi obligatorio tener presencia Online tanto para la venta como para facilitar información. Desde Comerciantes de Navarra recomendamos empezar por un canal sencillo, familiarizarse con el canal online tanto para la venta como para la relación con las clientas y clientes, tener experiencia con la logística, con los medios de pago y desde esta experiencia previa, valorar la posibilidad de disponer de una página ecommerce, sumarse a un Marketplace...

Consideramos de vital importancia poner al alcance de nuestros establecimientos asociados la posibilidad de vender a través de canales digitales ofreciendo una formación de calidad y personalizada.

5.1.- WhatsApp Bussines programa y contenido, primera jornada de formación teórica.

- Qué es WhatsApp bussines.
- Porqué debería utilizarlo si soy empresa.
- Diferencias con la versión de particulares.
- Cómo descargarlo y empezar a usarlo.
- Principales funcionalidades que te aportarán un valor añadido en la comunicación con tus clientes y gestión de ventas online.

5.2.- Facebook programa y contenido, segunda jornada de formación teórica.

- Crear y personalizar una cuenta de Empresa.
- Publicaciones efectivas.
- Crear una tienda con tus productos en Facebook y etiquetar los productos en las publicaciones.
- Crear ofertas en Facebook.
- Los grupos como herramienta de venta.
- Facebook Marketplace.
- Un vistazo a Facebook Ads

5.3.- Instagram programa y contenido, tercera jornada de formación teórica.

- Crear una cuenta de Instagram para empresas.
- La importancia de la biografía.



- Configuración de la cuenta.
- Editar y optimizar la biografía.
- Herramientas de publicación.
 - Como crear un feed atractivo.
 - Instagram stories.
 - Etiquetar productos en las publicaciones.
- Promociones en Instagram.

5.4.- Medios de pago

6.- Objetivos generales

- Dotar a los comerciantes de los conocimientos de herramientas sociales que les permita mejorar la comunicación con sus clientes, generar comunidad y realizar ventas
- Facilitar la venta a través de herramientas gratuitas Online.
- Aumentar los conocimientos de los comercios mejorando su profesionalidad en aspectos y procesos básicos de la venta Online.
- Lograr que las personas participantes sean capaces realizar ventas a través de canales Online.
- Incrementar las ventas de los establecimientos participantes en la formación.

7.- Metodología

Se trabajará una metodología activa, favoreciendo el profesor que el alumno/a sea, de alguna manera, protagonista de su propio aprendizaje. Además, los contenidos de lo aprendido deben resultar “funcionales”, se trata de utilizarlos en circunstancias reales de la vida cotidiana.

Mediante técnicas sencillas y conocimientos de herramientas eficientes se consigue mejorar el criterio en la utilización de los elementos de las redes sociales para la venta.

Todo el trabajo se desarrolla con entusiasmo y siempre con carácter motivador, basado en el profundo conocimiento del mundo de la empresa y del mundo Online.

8.- Fechas

Septiembre- semana del 20, formación teórica Online 20, 21, 22. **Tutorías Online** 23 y 24 de septiembre y semana del 27 de septiembre.

9.- Horarios formación online teórica: 14.30 a 16.30. Horarios **tutorías Online** individuales por establecimiento a concretar con las formadoras.

10.- Medios materiales necesarios para la impartición del curso Ordenador de sobre mesa o portátil con audio y vídeo con conexión a Internet.



Actuación subvencionada por CaixaBank:



**tú das vida a las calles
zurekin kaleak bizirik**
COMERCIOS DE NAVARRA, NAFARROAKO BENDAK

Actuación subvencionada por el Gobierno de Navarra:

