La FUE-UJI propone un curso de técnicas de venta a través de las redes sociales - Levante de Castelló - 30/05/2017

La FUE-UJI propone un curso de técnicas de venta a través de las redes sociales

▶ El curso tiene un carácter presencial y una duración programada de 15 horas entre el 14 y el 16 de junio

LEVANTE DE CASTELLÓ CASTELLÓ

■ Las ventas desde el ámbito comercial para lograr los objetivos de una empresa o un perfil profesional se han vuelto cada vez más complicadas. La globalización, la saturación de los procedimientos tradicionales de contacto con nuestros clientes potenciales y la crisis económica han dificultado la consecución de resultados en una vertiente ya de por sí compleja.

La FUE-UJI propone, como novedad, un curso presencial de Social Selling, que tendrá lugar en tres días consecutivos: 14, 15 y 16 de junio, en horario de tarde. Se trata de abordar las redes sociales y otros canales online e integrarlos en una estrategia digital de ventas.

Con una duración de 15 horas, el curso lo impartirá Álex Rubio, planificador estratégico digital de publicidad e innovación tecnológica, emprendedor y fundador de diversas empresas y eventos, conferenciante, profesor universitario y escritor. Ha trabajado para empresas como Lacasitos, Instituto Cervantes o EMT. Profesor asociado en la Universitat Jaume I en el Grado en Publicidad y Relaciones Públicas. Conferenciante internacional y TEDx Speaker, desde 2007 ha impartido docencia en más de 300 eventos en universidades, escuelas de negocio, empresas y en numerosas conferencias internacionales en España, Reino Unido, Costa Rica, Venezuela o Colombia.