

## CICLO DE JORNADAS PARA EMPRENDEDORES Y PYMES 2013

### Taller de Nuevas Herramientas para la Venta

---

Varios ponentes

Patrocinado por:

**evicertia**  
EVIDENCIAS CERTIFICADAS

---

Día: 21 de Febrero de 2013  
Horario: 10:00 – 14:00 horas  
Lugar: Alcalá, 586, 5ª Planta  
Confirmar asistencia en Vivero de Empresas San Blas  
Teléfono: 91 743 23 53 – E-mail: [mlopez@ajemadrid.es](mailto:mlopez@ajemadrid.es)

## **OBJETIVOS:**

Aprovechar lo que ofrecen las tecnologías de última generación como el tablet, microsites o linkedin como herramientas para la venta, optimizando el proceso comercial.

## **DIRIGIDO A:**

Directores comerciales  
Directores generales  
Emprendedores

## **DURACIÓN APROXIMADA:**

4h incluyendo descanso con café

## **PONENTES:**

Arturo Dopico, Business Development Manager at NTT Europe  
Juan Carlos Llerena, Partner at Toyattsu  
Angel Garrorena, Sales Manager & Owner at Taular Marketing  
Jacob van Leeuwen, CEO at eVicertia

## **PROGRAMA:**

1. Generación de oportunidades en LinkedIn
2. Cierre comercial usando Tablet
3. Gestión de referencias como herramienta comercial
4. Contactabilidad multicanal: Backlink por SMS y Email a microsites