



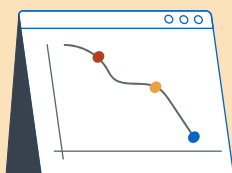
Cómo vender con más eficacia en tiempos de incertidumbre global

Si eres representante de ventas, ¿estás equipando a tus clientes con las herramientas adecuadas para concretar negocios incluso en el contexto actual? LinkedIn Sales Navigator puede ayudar a las empresas a identificar nuevas oportunidades. Abajo te contamos cómo.

¿Es tu estrategia de ventas todo lo eficaz que podría ser? ¿Poseen tus clientes las aptitudes, la información y el contenido que necesitan para llegar a las personas que les interesan?

Estas preguntas ya preocupaban a los representantes de ventas mucho antes de que el coronavirus irrumpiera en escena.

Y ahora, con presupuestos inmovilizados, reestructuraciones de personal y una abrupta disminución de las reuniones cara a cara, estas preguntas candentes han acaparado mucha más atención.



44 % de los profesionales de ventas espera una disminución en la respuesta a las comunicaciones.



60 % anticipa una desaceleración en los negocios concretados.

Fuente: LinkedIn, Informe sobre el Panorama de las ventas en 2020, respuesta de 500 miembros de EE. UU.



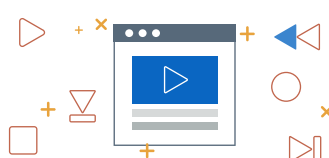
« LinkedIn es una plataforma muy eficaz para estar en contacto con los demás, algo que todos ansiamos. Por otra parte, creo que son cada vez más las personas (en especial, los profesionales de ventas hábiles) que utilizan LinkedIn para aumentar y desarrollar sus aptitudes. »

Fuente: Anita Nielsen, presidenta, LDK Advisory Services

¿Desean tus clientes optimizar las aptitudes de sus equipos de ventas?

Usa [LinkedIn Learning](#): con más de 16.000 cursos gratuitos, los equipos de ventas tienen grandes oportunidades de aumentar sus aptitudes para la venta digital.

Consejo: recomiéndales a tus clientes que consideren el desarrollo de aptitudes como parte de los indicadores clave de rendimiento (KPI) de los representantes de ventas.



116 %

Incremento en el tiempo que las personas en puestos de ventas dedicaron al aprendizaje online entre marzo y abril de 2020

Fuente: Datos de LinkedIn Learning, marzo-abril de 2020

LinkedIn ha observado un aumento en la cantidad de usuarios que buscan en LinkedIn Learning temas relacionados con la venta. Entre marzo y abril de 2020:

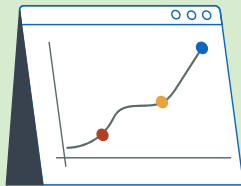


El tiempo destinado a aprender sobre la **venta en redes sociales** aumentó un **46 %**

El tiempo destinado a aprender sobre **Sales Navigator** se incrementó un **55 %**

Fuente: Datos de LinkedIn Learning, marzo-abril de 2020

Según un estudio de TrustRadius, el interés en LinkedIn Sales Navigator aumentó un 352 % en marzo.



Fuente: [Forbes.com](https://www.forbes.com)

Después de repasar las técnicas de venta moderna, tu equipo necesitará contar con la tecnología adecuada para poner en práctica sus conocimientos y comenzar a establecer contactos. Aquí es donde LinkedIn Sales Navigator entra en acción.

Sales Navigator puede ayudarte a segmentar a los leads, comprenderlos e interactuar con ellos para impulsar tu crecimiento cuando se reactive la economía.

Con Sales Navigator, tu equipo podrá:



Identificar a las personas con quienes deben hablar.



Supervisar las alertas sobre las cuentas clave y hacer el seguimiento de los responsables de las decisiones confiables.

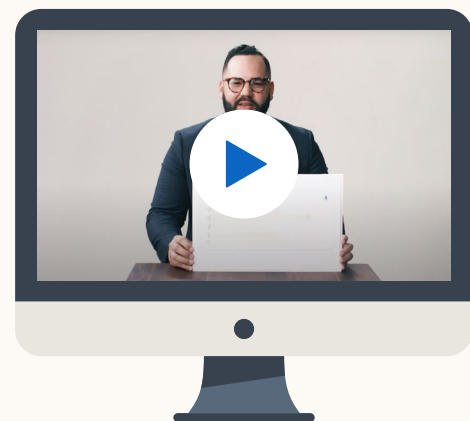


Colaborar con eficiencia compartiendo listas de contactos importantes.



Compartir información relevante, oportuna y valiosa con los clientes.

Averigua cómo Sales Navigator ayudó a nuestros usuarios a identificar y concretar nuevas oportunidades de negocios. En este video (en inglés), Marcus Murphy, director de asociaciones de DigitalMarketer, responde algunas de las preguntas más frecuentes acerca de Sales Navigator.



Aprovecha el poder de la red de más de 690 millones de usuarios de LinkedIn para darle a tu equipo la información, el contenido y las herramientas que necesita para vender con más eficacia.

