



Examen sobre ventas digitales

Instrucciones para el examen y guía de estudio

Te damos la bienvenida a la guía de estudio del examen sobre ventas digitales. El objetivo de este examen es, por un lado, evaluar la eficacia de los representantes de ventas de los partners de canal a la hora de vender soluciones digitales de Google y, por otro lado, conseguir que aumente dicha eficacia.

¿Qué incluye esta guía de estudio?

Esta guía de estudio está dirigida a aquellas personas que quieran presentarse al examen sobre ventas digitales. Incluye información sobre los aspectos básicos de la publicidad online y Google AdWords, así como las habilidades de ventas y asesoramiento del programa de asesores de confianza de medios digitales de Google. Si quieres tener más posibilidades de aprobar el examen a la primera, te recomendamos que leas atentamente el contenido de esta guía. Reserva de 6 a 8 horas para prepararte para este examen. Después, sigue las instrucciones del final de la guía para presentarte.

Para conseguir el certificado*, deberás aprobar el examen sobre ventas digitales.

Información sobre el examen

1. Tiempo: Dispondrás de 90 minutos para hacer el examen
2. Número de preguntas: 56
3. Nota mínima para aprobar: Necesitarás una puntuación del 80% como mínimo
4. Periodo para volver a presentarte: Si no apruebas el examen, podrás volver a realizarlo pasados 7 días

Repaso: Fundamentos de AdWords y de la publicidad online

Ventajas de la publicidad online y de AdWords

Con AdWords podrás disfrutar de todas las ventajas de la publicidad online: conseguirás que vean tus anuncios las personas adecuadas en el lugar apropiado y el momento oportuno. Pero eso no es todo... AdWords tiene un montón de ventajas más. Haz clic [aquí](#) para obtener más información.

Redes publicitarias de Google

Ahora que estás al tanto de todas las ventajas de AdWords y la publicidad online, ha llegado el momento de descubrir dónde puedes publicitar tus productos. Haz clic [aquí](#) para obtener más información.

Dónde se pueden mostrar tus anuncios

Tus anuncios pueden aparecer en diversos lugares de Internet, en función de la segmentación elegida, a quién quieres mostrárselos y el tipo de anuncios que hayas creado. Haz clic [aquí](#) para obtener más información.

La calidad de los anuncios

Si creas unos anuncios de buena calidad, conseguirás que su posición sea perfecta y, al mismo tiempo, pagarás un precio mucho menor. Haz clic [aquí](#) para obtener más información.

Costes

Gracias a AdWords, tendrás el control absoluto sobre los costes publicitarios. Además, no tendrás que invertir un "importe mínimo" en tus anuncios. En su lugar, basta con definir un presupuesto diario y decidir cómo quieres invertir el dinero. Haz clic [aquí](#) para obtener más información.

Orientar los anuncios a tu audiencia

Mostrar tus anuncios al cliente adecuado es fundamental si quieres que tu campaña publicitaria tenga éxito y conseguir todos tus objetivos. Haz clic [aquí](#) y descubre todas las posibilidades que ofrece AdWords para mostrar tus anuncios.

Establecer pujas y presupuestos

En cuanto decidas en qué redes quieres mostrar tus anuncios y quién quieres que los vea, toca pensar en el presupuesto. Como te hemos contado en módulos anteriores, debes centrarte en 2 cosas: el presupuesto y la estrategia de pujas. Haz clic [aquí](#) para obtener más información.

Herramientas para planificar campañas

AdWords cuenta con una amplia variedad de herramientas para crear campañas y alcanzar tus objetivos publicitarios, como el Planificador de Palabras Clave y el Planificador de la Red de Display. Haz clic [aquí](#) para obtener más información.

Herramientas para medir el rendimiento

A continuación, hablaremos de otras herramientas que te vendrán muy bien para medir tus resultados, como es el caso de Google Analytics, el seguimiento de conversiones y los experimentos de campañas. Haz clic [aquí](#) para obtener más información.

Repaso: Habilidades de venta centradas en el cliente

Ahora que tienes una idea más clara de qué son las soluciones de publicidad online... ¿crees que tienes lo que hay que tener para convertirte en un asesor de confianza de medios digitales? Entabla relaciones mucho más prósperas y duraderas con tus clientes. Aprende a concertar citas mucho más prometedoras, a convertir una simple conversación en una venta a gran escala, a hacer frente a las objeciones y mucho más.

Paso 1

Descarga y consulta estos [consejos rápidos: Guía sobre habilidades de venta](#) en el idioma que quieras.

Paso 2

Ve esta [serie de 13 vídeos](#) del programa de asesores de confianza de medios digitales de Google. Puedes [activar](#) los subtítulos en tu idioma.

En los vídeos se habla de los siguientes temas:

- **Parte 1: Planificación**
 - Búsqueda de clientes (opcional)
 - Networking (opcional)
 - Preparación
- **Parte 2: Apertura**
 - Dar un buen "discurso de ascensor"
 - Dar comienzo a las reuniones
 - Posicionamiento y reposicionamiento

- **Parte 3: Identificación**
 - Obtener información con las preguntas correctas
- **Parte 4: Recomendación**
 - Más que comunicación
 - Entregar una solución personalizada
- **Parte 5: Cierre**
 - Hacer frente a las objeciones
 - Cerrar un trato y establecer los siguientes pasos que se deberán seguir
 - Generar referencias (opcional)

Presentarse al examen sobre ventas digitales

Presentarse al examen sobre ventas digitales y conseguir el certificado

¿Ya has terminado de leer la guía de estudio? ¡Estupendo! Ha llegado la hora de poner a prueba tus conocimientos. En cuanto apruebes el examen sobre ventas digitales, te enviaremos un certificado personalizado que podrás imprimir (aunque solo es para uso interno*).

Para acceder a Ventas digitales, sigue estos pasos:

1. Inicia sesión en tu cuenta de [Partners](#). Ve a la página "Mi perfil" para comprobar que estás afiliado a tu empresa y, debajo del campo "AFILIACIÓN DE LA EMPRESA", verifica que aparece el nombre de tu empresa. Si no la ves, escribe su nombre para que aparezca en el menú desplegable de empresas. Luego, haz clic en "Afiliar".
2. Haz clic en **Certificaciones** y luego en **Ventas digitales**.
3. Haz clic en **Realizar examen** para presentarte.

Tras aprobar un examen, su estado podría tardar unas 48 horas en actualizarse en la página correspondiente.

**En cuanto apruebes el examen, ve a "Mi perfil" (en la sección "Visión general") en tu cuenta de Google Partners para acceder a un certificado personalizado (que puedes imprimir).*

**Puedes usar el certificado dentro de tu empresa (por ejemplo, puedes colgarlo en la pared o colocarlo encima de tu escritorio y contarle a tus compañeros de trabajo que lo has conseguido). No es obligatorio aprobar el examen sobre ventas digitales para conseguir la certificación en Google Partners, por lo que no se tendrá en cuenta en tu [estado de partner de Google](#).*