



# Guia Fira Virtual Empreses Simulades SEFED

# Guia Fira Virtual

El proper 27 de febrer de 2024 la Fundació Inform organitza la **VI Fira Internacional Virtual d'Empreses Simulades – #Virtual SEFED**

Aquest document és una guia per ajudar en el procés de participació a fires virtuals en les quals les empreses simulades de la Xarxa SEFED i European-Pen International es connecten entre elles per negociar, comprar i vendre els seus productes i serveis a través de sessions de vendes per videoconferència.

<b>Dates</b>		<b>27 de febrer de 2024</b>
<b>Horaris</b>		<b>De 10 a 19h</b>
<b>Web Fira</b>		<b><a href="https://virtualsefed.weebly.com">https://virtualsefed.weebly.com</a></b>

# Índex

1

## ABANS DE LA FIRA – pàg. 4

1. Registre en el Portal de Fires
2. Reserva de l'estand: registre d'ubicació
3. Com preparar la Fira
4. Terminologia
5. Com organitzar la videoconferència

2

## DURANT LA FIRA – pàg. 14

1. Com accedir a la Fira
2. Valoració de l'experiència
3. Informe d'assistència
4. Recomanacions per a la videoconferència
5. Utilitza xarxes socials i guanya premis virtuals

3

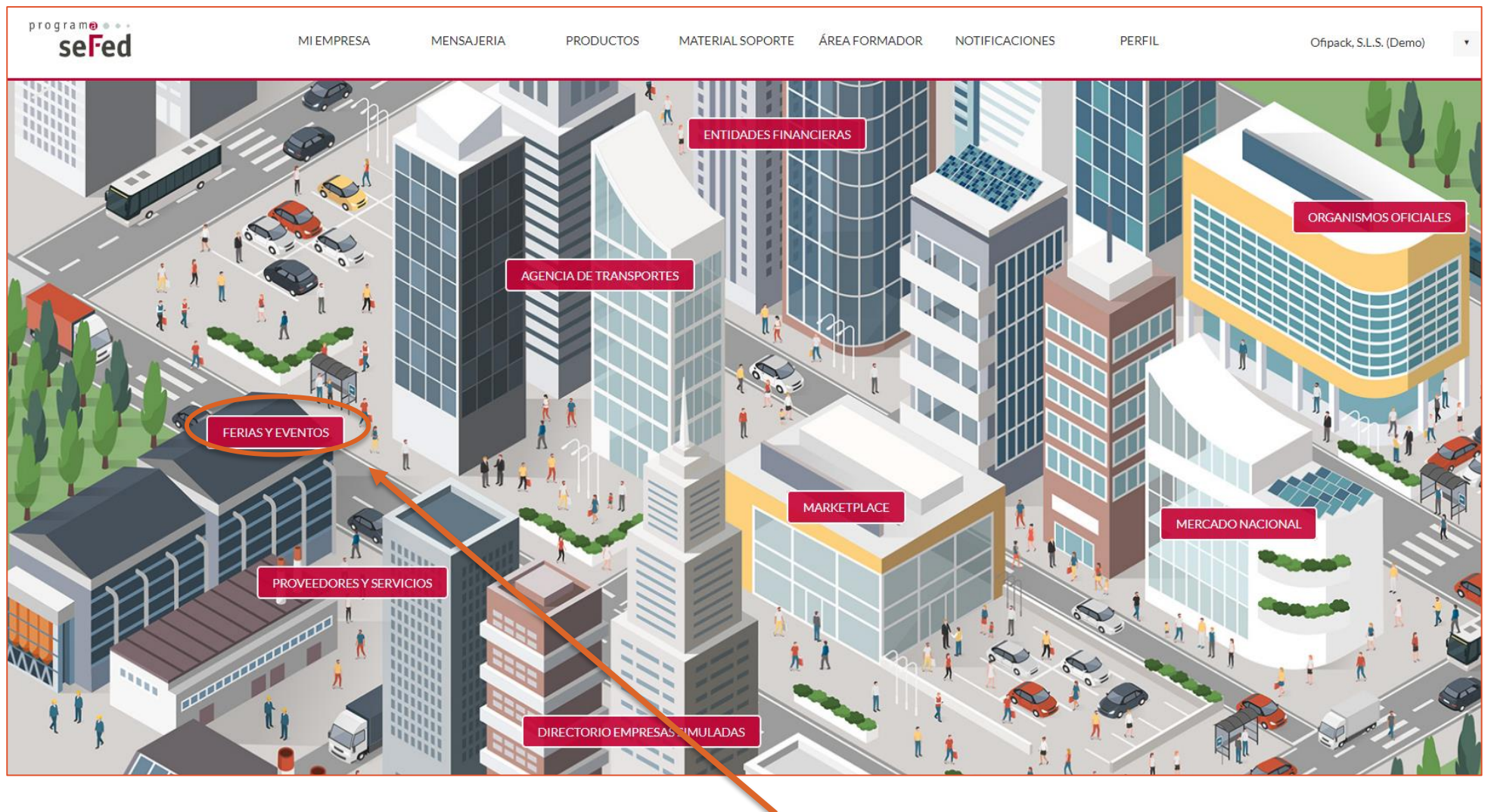
## INFORMACIÓ D'UTILITAT – pàg. 16

1. Com utilitzar les *breakout rooms*

# Abans de la FIRA

## 1. REGISTRE EN EL PORTAL DE FIRES

El Portal de Fires és l'espai en el qual es pot accedir a les fires nacionals, regionals, internacionals, *meeting points* o trobades comercials en general. El procés de registre és el següent:



S'accedeix a la web de la [Fira Virtual SEFED](#) des de l'apartat "Fires i esdeveniments" de la Ciutat Virtual i cliquem "fira virtual SEFED"

A la part inferior de la web es troba l'enllaç a la pantalla de registre:



Es mostra la pantalla següent en la qual es pot accedir al registre:



**Registre d'empresa** => Es requereix crear un **"compte d'Expositor"** per tal que l'empresa estigui donada d'alta en el sistema (aquest tràmit només es realitza la primera vegada que s'accedeix al programa. Per fires posteriors l'empresa podrà reservar l'estand directament).



Una vegada emplenada la informació, **Nom complet** (nom de l'empresa simulada), **Codi ES** (codi EUROPEN de la seva empresa) i **Contrasenya** (indicar la que es vulgui, de 8 caràcters mínim) clicar sobre el botó **Crear un compte d'ES**. Després d'enviar el formulari, l'empresa rebrà un **correu electrònic** (al compte de correu de l'empresa simulada que figura a la base de dades de PEN WORLWIDE) amb l'enllaç d'activació corresponent per entrar al portal de Fires.

Per accedir, s'hauran d'introduir les sigles **TF-** (i el codi Europeu de l'empresa simulada) i la **contrasenya** escollida.

El compte de l'empresa només es crea per poder fer la reserva de l'estand de l'empresa (ubicació)

## Compte d'Expositor

programa seFed

### Las Ferias Virtuales SEFED

#### Nueva Cuenta de Expositor

**Nombre completo**

**Código ES de su Empresa Simulada**

**Contraseña**

Por favor, elija una contraseña razonablemente segura de 8 caracteres o más para proteger el acceso a su cuenta

Después de enviar este formulario, le enviaremos un enlace de activación de cuenta a la dirección de correo electrónico de su Empresa Simulada.

[Crear una cuenta de ES](#)

La plataforma de la Feria Virtual se pone a disposición por Virtual Enterprises International, la red de ES de Estados Unidos.

**Registre de visitants** => Una vegada estigui registrada l'empresa simulada, tot l'alumnat i professorat s'haurà de registrar individualment mitjançant un **"compte de visitant"**

programa seFed

### Las Ferias Virtuales SEFED

#### Inscribirse

[Pertenezco a una Empresa Simulada y quiero crear una cuenta de Expositor](#)

**[Pertenezco a una Empresa Simulada y quiero crear una cuenta de Visitante](#)**

[Soy un visitante externo \(tengo un código de visitante\) y quiero crear una cuenta de Visitante](#)

¿Ya tiene una cuenta de Visitante/Expositor? Haga clic [aquí](#) para ir a la página de Inicio de Sesión.

¿Necesita ayuda? Correo electrónico [communication@inform.es](mailto:communication@inform.es)

La plataforma de la Feria Virtual se pone a disposición por Virtual Enterprises International, la red de ES de Estados Unidos.



### Compte de visitant

Complimentar la informació que es sol·licita:

**Nom complet:** Nom y cognoms de l'alumnat o professorat visitant

**Organització:** Nom de l'empresa simulada a la qual es pertany

**Codi ES:** Codi EUROPEU de la seva empresa simulada

**Adreça de correu electrònic:** Compte de correu del visitant

**Contrasenya:** Indicar la que es vulgui, de 8 caràcters mínim

programa **seFed**

## Las Ferias Virtuales SEFED

### Nueva Cuenta de Visitante

**Nombre completo**

**Organización**

**Código ES de su Empresa Simulada**

**Dirección de correo electrónico (nombre de usuario)**


**Contraseña**

Por favor, elija una contraseña razonablemente segura de 8 caracteres o más para proteger el acceso a su cuenta

Después de enviar este formulario, le enviaremos un enlace de activación de cuenta a su dirección de correo electrónico.

[Crear una cuenta de visitante](#)

La plataforma de la Feria Virtual se pone a disposición por Virtual Enterprises International, la red de ES de Estados Unidos.



Una vegada complimentada la informació clicar el botó **Crear un compte de visitant**.


Després d'enviar el formulari, el visitant rebrà un correu electrònic al seu compte personal amb l'enllaç d'activació corresponent per entrar al portal de Fires.

Per accedir al portal s'haurà d'introduir l'adreça de correu electrònic i la contrasenya escollida.

S'haurà d'obrir un compte per a cada persona que accedeixi a la Fira, és a dir, alumnat i professorat.

Aquesta és la pantalla prèvia en la qual s'hauran d'identificar abans d'accedir al portal de Fires.

programa **seFed**



**Nombre usuario/a**

Expositores: ingrese TF-[el código ES de su Empresa Simulada], por ejemplo TF-ES01ABC0001.  
Visitantes: ingrese su dirección de correo electrónico.

**Contraseña**


[Iniciar sesión](#)

[¿Ha olvidado su contraseña?](#)

[¿Todavía no tiene una cuenta de Visitante o de ES? \[Crear una cuenta\]\(#\)](#)

Idioma: [Català](#) [Inglés](#) [Español](#)

La plataforma de la Feria Virtual se pone a disposición por Virtual Enterprises International, la red de ES de Estados Unidos.



El sistema també permet posteriorment extreure informes d'assistència.

Tant en el registre com a **EMPRESA** o com a **VISITANT**, en cas d'oblidar la contrasenya el sistema permet reiniciar amb una de nova.

programa **seFed**

## Las Ferias Virtuales SEFED

### Reiniciar contraseña

**Nombre usuario/a**

Expositores: ingrese TF-[el código ES de su Empresa Simulada], por ejemplo TF-ES01ABC0001.  
Visitantes: ingrese su dirección de correo electrónico.

[Reiniciar contraseña](#)

La plataforma de la Feria Virtual se pone a disposición por Virtual Enterprises International, la red de ES de Estados Unidos.



## 2. RESERVA DE L'ESTAND: REGISTRE D'UBICACIÓ

El Portal de Fires és l'espai en el que es pot accedir a les fires nacionals, regionals, internacionals, *meeting points* o trobades comercials en general.

Accedir de nou a la Ciutat Virtual, apartat "Fires i esdeveniments" / Fira Virtual SEFED, prèmer "Registre i accés" i entrar a "aquí":

### Bienvenidos a la Feria Virtual SEFED

¿Quiere visitar una feria virtual como comprador o conocer otras empresas que sean socios comerciales de interés? ¿O quiere registrar una ubicación en una feria virtual como vendedor? Entonces [regístrate](#) con una cuenta para acceder a la feria virtual.

¿Ya tiene una cuenta? Por favor, haga clic [aquí](#) para ir a la página de inicio de sesión.



Accedir amb el **compte d'empresa**.

Es mostra el Portal de Fires i s'accedeix a **Registre d'Ubicació** de la Fira escollida.

Es mostra el següent formulari d'inscripció:

Ferias Virtuales de Empresas Simuladas / Registro de Ubicación

### 2ª Feria Internacional Virtual de Empresas Simuladas

**Fecha de la Feria Virtual**  
21/10/2021

**Hora de la Feria Virtual**  
09:00 - 19:00 (UTC +1:00 hour) Brussels, Copenhagen, Madrid, Paris

**Inscripción para**  
EMPRESA COMERCIAL, S.LS (TEST) (ES01ECO0265)

**Ubicación de la planta de la Feria Virtual**  
Ubicación estándar EUR 0.00

**Descripción de la empresa**  
Introduzca una descripción de una frase (máx. 120 caracteres) de su empresa

**URL del sitio web**  
https://...  
La URL de sitio web debe empezar con https://

**Periodo de ventas 1 (requerido)**

**El vendedor estará en línea desde**  
--:--

**hasta**  
--:--

**URL de la herramienta de videoconferencia**  
https://...  
Introduzca la URL de su herramienta de videoconferencia (Teams, Zoom, Google Meet, etc.) para esta feria virtual. Nota: la URL debe empezar con https://

**Periodo de ventas 2 (opcional)**

**El vendedor estará en línea desde**  
--:--

**hasta**  
--:--

**URL de la herramienta de videoconferencia**  
https://...  
Introduzca la URL de su herramienta de videoconferencia (Teams, Zoom, Google Meet, etc.) para esta feria virtual. Nota: la URL debe empezar con https://

**Periodo de ventas 3 (opcional)**

**El vendedor estará en línea desde**  
--:--

**hasta**  
--:--

**URL de la herramienta de videoconferencia**  
https://...  
Introduzca la URL de su herramienta de videoconferencia (Teams, Zoom, Google Meet, etc.) para esta feria virtual. Nota: la URL debe empezar con https://

**También puede comunicarse en estos idiomas**  
 Inglés  Francés

**Logotipo de la empresa**  
[Seleccionar archivo] Ningún archivo seleccionado  
Archivo máx. 200px, altura máx. 100px. Por favor, utilice solo uno de los siguientes tipos de archivos de imagen: PNG, JPEG o GIF.

**Folleto de ventas (PDF)**  
[Seleccionar archivo] Ningún archivo seleccionado  
El folleto de ventas es opcional. Tamaño máximo del archivo: 5 MB.

**Código de inserción de vídeo**  
Código

S'haurà de completar la informació següent:



**Descripció de l'empresa:** Breu descripció de l'activitat de l'empresa.



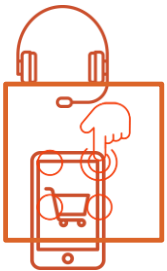
**URL del lloc web:** Adreça d'enllaç de la web de l'empresa simulada.



**Període de vendes:** Horari d'atenció a la clientela.

Existeixen 3 possibles períodes. Haurà d'indicar-se de cadascun:

- Horaris d'atenció a la clientela (de..a...)
- Enllaç de videoconferència (Teams, Zoom, Google Meet, Jitsi, etc.). La URL ha de començar per https://



Indicar si es pot **atendre a la clientela en anglès i/o francès.**

**Logo de l'empresa.**



**Fullet de vendes.**

**Vídeo promocional** introduir el codi d'inserció del vídeo incrustat (no la URL)

Aquesta informació es publicarà a l'estand de l'empresa en el recinte firal



OFIPACK, S.A.S.

FOREST PRUEBAS, SLS  
(ES01FOR0584) Empresa comercial

Nosotros/nosotras también  
hablamos: Inglés Francés

[Página web](#)  
[Folleto de ventas \(PDF\)](#)

Online ahora →

### 3. COM PREPARAR LA FIRA

S'aconsella organitzar internament a l'alumnat de manera que tots puguin actuar a la Fira com a compradors i com a venedors, establint els corresponents torns o horaris. L'alumnat pot ser comprador durant el temps que no està venent a la clientela.

En el cas dels venedors es recomana crear grups de dos o tres persones com a màxim per atendre a la clientela.

Durant les setmanes anteriors a la Fira s'haurà de preparar el material comercial específic per l'esdeveniment: vídeo, catàleg, promoció, bloc de la Fira i realitzar la corresponent promoció a la xarxa d'empreses.

Per facilitar la organització i distribució del temps es recomana establir, en los dies previs a la Fira, la concertació de visites amb la resta d'empreses simulades. El llistat d'expositors estarà a disposició 1 mes abans de la data de la Fira.

El dia de l'esdeveniment, el professorat i l'alumnat podran accedir amb el seu **compte de visitant**. En el **Recinte Firal** les empreses simulades apareixeran **Online ara** durant les franges horàries d'atenció a la clientela que es van indicar en el registre de l'empresa.

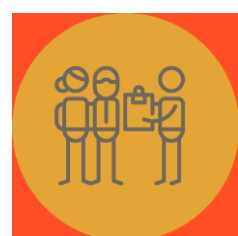
## 1ª Feria Internacional Virtual de Empresas Simuladas

17/12/2020 - 27/01/2021 09:00 - 19:00 (UTC +1:00 hour) Brussels, Copenhagen, Madrid, Paris

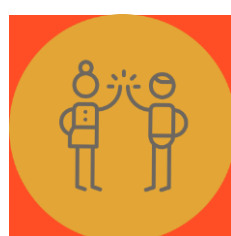
Nota: Todos los horarios están en (UTC +1:00 hour) Brussels, Copenhagen, Madrid, Paris

<p style="font-size: small; margin-top: 5px;"><b>EMPRESA COMERCIAL, S.LS (TEST)</b> (ES01ECO0265) Venta de material de oficina Nosotros/nosotras tambien hablamos: Inglés Francés</p> <p style="font-size: x-small; margin-top: 5px;">Página web Folleto de ventas (PDF)</p> <div style="background-color: #27ae60; color: white; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;">Online ahora →</div>	<p style="font-size: small; margin-top: 5px;"><b>BAZTAN LIKOREAK, S.A.S.</b> (ES01BZL0070) Empresa que se dedica a la venta de licores y chocolates.</p> <p style="font-size: x-small; margin-top: 5px;">Página web Folleto de ventas (PDF)</p> <div style="background-color: #95a5a6; color: white; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;">Cerrado</div>	<p style="font-size: small; margin-top: 5px;"><b>Zalima Consulting, SLS</b> (ES01ZAC0723) Empresa de dedicada a la venta de productos dietéticos para máquinas de vending para empresas.</p> <p style="font-size: x-small; margin-top: 5px;">Página web</p> <div style="background-color: #95a5a6; color: white; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;">Cerrado</div>	<p style="font-size: small; margin-top: 5px;"><b>DASPIC, S.L.S. (ES01DAS0412)</b> Venta de material y mobiliario de oficina</p> <p style="font-size: x-small; margin-top: 5px;">Página web</p> <div style="background-color: #95a5a6; color: white; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;">Cerrado</div>	<p style="font-size: small; margin-top: 5px;"><b>FOREST PRUEBAS, SLS</b> (ES01FOR0584) Empresa comercial</p> <p style="font-size: x-small; margin-top: 5px;">Nosotros/nosotras tambien hablamos: Inglés Francés</p> <p style="font-size: x-small; margin-top: 5px;">Página web Folleto de ventas (PDF)</p> <div style="background-color: #27ae60; color: white; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;">Online ahora →</div>
---	---	---	--	---

La Fira Virtual inclourà dos tipus de participants: compradors i venedors.



**Alumnat COMPRADOR.**  
Accedirà al Recinte Firal, podrà veure els estands de les empreses participants, visitar les webs de les empreses i consultar catàlegs, fullets i vídeos promocionals. Al seleccionar una empresa en línia, el comprador s'unirà a una videoconferència amb membres de l'equip de l'empresa.



**Alumnat VENEDOR.**  
Representarà a totes les empreses registrades que han proporcionat enllaços de videoconferència en els horaris designats per aparèixer en el recinte firal en línia.

Abans de la data de l'esdeveniment, l'empresa ha de planificar l'estratègia de vendes i com procedir en la venda durant la videoconferència: compartir un argument de venda, proporcionar descripcions de productes, compartir materials de vendes i/o un enllaç al lloc web, i guiar la clientela perquè realitzi una compra compartint la seva pantalla o utilitzant la funció de xat.

El dia de l'esdeveniment, els equips venedors han d'iniciar la sessió de videoconferència entre 5 i 10 minuts abans de l'horari indicat per preparar-se per rebre als equips compradors.

## 4. TERMINOLOGIA

### Què és una fira virtual o en línia?

Les fires virtuals possibiliten a l'alumnat una plataforma per promoure els seus negocis, realitzar vendes, conèixer clients i connectar-se amb d'altres empreses simulades de la xarxa.

### Què és un "enllaç de videoconferència"?

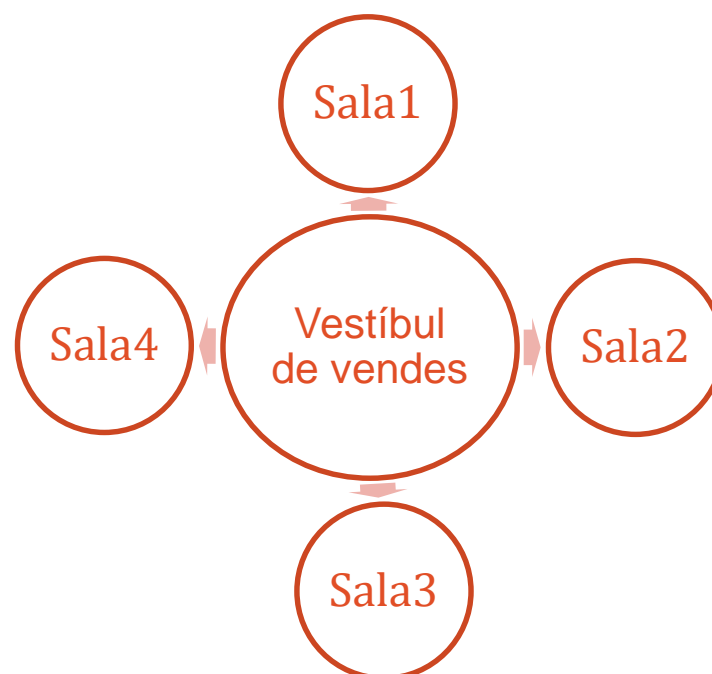
És un enllaç a una trucada de videoconferència (com Google Meet, Zoom, Teams... ) que les empreses utilitzaran per comunicar-se i comercialitzar amb d'altres empreses.

### Què és el "recinte firal en línia"?

El recinte firal en mostra els estands (logo, web, fullet de videoconferència).

### Què és el vestíbul

El vestíbul de videoconferència empreses crearan videoconferència vestíbul i sala per ser atesa



línia és una pàgina web que de les empreses participants vendes...) i un enllaç de

### de vendes?

vendes és l'enllaç de per a sales múltiples, que les utilitzant l'eina de preferida. La clientela accedirà al l'administrador li assignarà una per un venedor.

### Què és una "sala de reunions" o *breakout rooms*?

Aquesta és la videoconferència més petita amb el representant de vendes i el client. Les sales de reunions són opcionals. La "Sala de reunions" permetrà a les empreses tenir diversos equips de venda negociant.

## 5. COM ORGANITZAR LA VIDEOCONFERÈNCIA

La videoconferència es pot organitzar de dues maneres diferents.

### UNA ÚNICA SALA DE REUNIONS

Aquest sistema únicament permet atendre a la vegada a un client, en funció dels enllaços de videoconferència introduïts en la reserva de l'estand, a cadascuna de les tres franges horàries.

És un sistema pensat per treballar preferentment amb cites acordades prèviament.

### MÚLTIPLES SALES DE REUNIONS (Breakout Rooms)

Els sistemes de videoconferència (Zoom, Meet, Teams...) permeten crear "sales de reunions" per a grups petits que possibiliten dividir la seva reunió en sessions separades. L'amfitrió de la reunió pot escollir dividir als participants de la reunió en sessions independents automàtica o manualment, i pot alternar entre sessions en qualsevol moment.

L'administrador de la videoconferència múltiple actuarà com vestíbul de vendes, donant la benvinguda a la clientela que es connecti i la distribuirà entre les diferents sales de reunions per ser ateses pels diferents equips comercials de la seva empresa simulada.

Hi ha d'haver un xat grupal separat amb l'equip per administrar el flux de clients.

Per exemple, una vegada que el representant de vendes 1 de la sala de reunions 1, completi el seu discurs de venda i el client s'hagi anat, enviarà un missatge al grup per informar a tots que estan disponibles per al proper client.

Per a més informació sobre com utilitzar els *breakout rooms* de diferents sistemes de videoconferència, consultar l'apartat "**Informació d'utilitat**" d'aquesta guia.

# Durant la FIRA



Durant el transcurs de la Fira Virtual, les negociacions es duran a terme mitjançant videoconferències que concretaran operacions comercials.



Aquestes operacions fixaran un mètode de pagament i hauran de seguir el circuit comercial habitual de l'empresa (comanda, albarà, factura) els dies posteriors a la Fira.

## 1. COM ACCEDIR A LA FIRA?

Alumnat i professorat accediran mitjançant usuari i contrasenya ja registrats anteriorment.

## 2. VALORACIÓ DE L'EXPERIÈNCIA DE COMPRA

Els equips compradors tindran la possibilitat de qualificar la seva experiència de compra després de visitar el vestíbul de vendes d'altres empreses. L'opció de deixar comentaris dels clients apareixerà automàticament per als equips compradors i romandrà oberta durant les 72 hores posteriors al final d'una Fira en línia.

Devolver a 1ª Feria Internacional Virtual de Empresas Simuladas

**Valore su experiencia**

Por favor, califique su experiencia de EMPRESA COMERCIAL, S.L.S (TEST) (ES01ECO0265) en la 1ª Feria Internacional Virtual de Empresas Simuladas con estrellas del 1 a 5

EMPRESA COMERCIAL, S.L.S (TEST) (ES01ECO0265)

**Calificación**

★ ★ ★ ★ ★

**Observaciones**

Optional

## 3. INFORME D'ASSISTÈNCIA I VALORACIÓ DE LA FIRA

Al dia següent al tancament de la Fira, l'informe d'assistents i l'informe de qualificació (recapitulant tots els comentaris de la clientela) s'enviarà per correu electrònic a cada empresa participant.

## 4. RECOMENACIONS PER A LA VIDEOCONFERÈNCIA

Si s'arriba a una reunió abans de l'hora d'inici, és possible que es romanguí en el vestíbul de vendes fins que l'amfitrió autoritzi l'entrada.

### Durant la sessió de negociació

- **Mut**  
Els micròfons poden estar silenciats o no a l'entrar a cada sessió. Si no s'està parlant, és preferible romandre en silenci per assegurar-se de no interrompre una transacció de venda.
- **Xerrada**  
Utilitzar la funció de xat per fer preguntes i presentar-se. Si hi ha diversa clientela en el vestíbul de vendes, el representant de vendes pot optar per compartir el lloc web de l'empresa en el xat amb la finalitat que l'empresa compradora es pugui informar durant l'espera.
- **Estigues organitzat**  
Suggerim minimitzar la quantitat de pestanyes que s'utilitzen en el navegador web per a navegar fàcilment entre la Fira en línia i qualsevol altra plataforma.

### Després de la sessió de negociació

- **Seguiment**  
Caldrà disposar de les dades de contacte de l'empresa amb la qual es mantenen negociacions per realitzar un seguiment a posteriori. S'aconsella realitzar un **informe comercial** per a cadascuna de les negociacions portades a terme pels diferents grups venedors.
- **Retroalimentació**  
Es recomana enviar una enquesta a les empreses amb les quals s'ha negociat per valorar l'experiència del client.
- **Valorar experiència**  
Els dies posteriors a la Fira el professorat podrà valorar amb l'alumnat l'experiència viscuda en general, analitzar els resultats obtinguts, generar informes comercials i altres tasques afins.

## 5. UTILITZA LES XARXES SOCIALS I GUANYA PREMIS VIRTUALS

**¡Guanya 10.000€ virtuals, participant en xarxes socials #virtualSEFED!**



### Com procedir?

Puja un vídeo promocional a Instagram i/o Facebook utilitzant el hashtag #virtualSEFED abans de la data de la Fira i guanyaràs per a la teva empresa simulada 10.000€ que s'ingressaran en el teu compte de SEFED Credit.

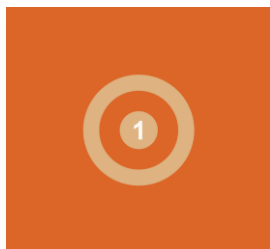
Un hashtag és una paraula clau o una frase que s'utilitza per descriure un tema. L'ús de hashtags a Instagram i/o Facebook permet als usuaris compartir i trobar contingut basat en certes categories.

Estem usant #virtualSEFED com el hashtag oficial per promocionar les empreses simulades a les xarxes socials. Explora aquest hashtag a Instagram i Facebook per trobar empreses amb les quals contactar i veure exemples del que estan publicant altres empreses.

**¡Feliç hashtag!**

# Informació d'Utilitat

## 1. COM UTILITZAR LES BREAKOUT ROOMS



### GOOGLE MEET

- ⇒ Programar una reunió a través de Google Calendar perquè funcioni com "Vestíbul de vendes"
- ⇒ Instal·lar l'extensió de la sala de reunions a Google Chrome vinculada aquí o crear reunions addicionals perquè funcionin com sales de reunions.
- ⇒ Revisar els controls de la reunió i determinar qui els administrerà.

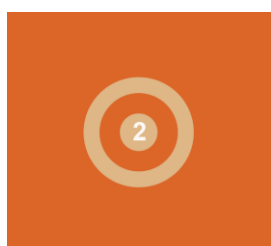
Recomanacions en l'ús de **Google Meet** per al vestíbul de vendes i les sales de reunions:

- Comprovar que tots els membres de l'equip accedeixin com a " convidats " a Google Meet. Això els permetrà tenir la capacitat d'admetre participants, presentar la seva pantalla i gravar la sessió.
- Per eliminar a un participant de la videoconferència, l'administrador ha de fer clic en l'icona Persones (ubicat a la part superior dreta), seleccionar el nom del participant i fer clic en l'icona ⊖ per eliminar al participant.

Per a obtenir més detalls sobre com usar aquesta eina de videoconferència, revisi el [Centre d'assistència de Google](#) i Configuri Meet per a l'aprenentatge a distància per a educadors.

### NOTA

Guia per a la creació de sales a Meet, disponible a la Ciutat Virtual, apartat Material de suport / Preguntes Freqüents / Dept. de Màrqueting.



### ZOOM

- ⇒ Programar una reunió perquè actuï com "Vestíbul de Vendes".
- ⇒ Habilitar sales per a grups petits.
- ⇒ Revisar els controls de la reunió i determinar qui els administrerà.

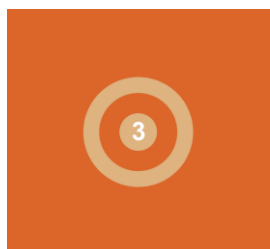
Recomanacions en l'ús de **Zoom** per al vestíbul de vendes i les sales de reunions:

- Assigni a tots els representants de vendes de la seva empresa com "coamfitrions" per a la videoconferència. Això garantirà que tinguin la capacitat d'admetre participants, silenciar participants, presentar la seva pantalla i gravar la sessió.



- Quan transfereixi a un client del vestíbul de vendes a la sala de reunions, informi al client que segueixi els passos que indiquem a continuació:
  - Faci clic a l'enllaç per unir-se a la sala de reunions.
  - Si necessiten tornar al vestíbul de vendes per qualsevol motiu, poden fer clic a "Sortir de la sala de reunions".
- Si necessita eliminar un participant de la videoconferència, faci clic amb el botó dret al seu nom i després seleccioni "Eliminar".

Per obtenir més detalls sobre com usar aquesta eina de videoconferència, consulti la [Guia d'instruccions per usar Zoom](#).



### MICROSOFT TEAMS

- ⇒ Programar una reunió perquè funcioni como "Vestíbul de Vendes"
- ⇒ Revisar els controls de la reunió i determinar qui els administrarà.

Per obtenir més detalls sobre com usar aquesta eina de videoconferència, revisi les capacitacions al vídeo de reunions de [Microsoft Teams](#).