

Nuevo Curso de:

Gestión Comercial y Ventas

Descripción:

El Curso ha sido diseñado para **conocer y usar las principales estrategias, técnicas y herramientas de venta** en atención a las necesidades de los clientes en la coyuntura actual de “nueva normalidad”.



Dirigido a:

Emprendedores, pequeños empresarios, profesionales interesados en fortalecer sus habilidades y conocimientos en gestión de ventas.

Modalidad*:

Online

(clases en tiempo real, con grabación de todas las clases).

* Las sesiones online son grabadas, lo que brinda a los alumnos la posibilidad de acceder y revisar los contenidos sin restricciones hasta 30 días después de la finalización del programa.

Sobre las grabaciones de clases, salvo que las circunstancias técnicas de internet u otro factor no lo permitan, No se garantiza la grabación del 100% de las sesiones.

Duración:

45

Horas Académicas

Vía Online

Objetivos:



Conocer el entorno actual de las ventas y la diferencia entre características y beneficios.



Aprender a hacer prospección de ventas en el contexto actual.



Conocer la gestión estratégica de ventas considerando el modelo relacional, el proceso de negociación y las nuevas metodologías de soporte.



Desarrollar conocimientos y habilidades para la creación de una fuerza de ventas en contexto digital a si como la creación de comunidades sobre la base del conocimiento de las necesidades y Journey Map de los clientes.



Diseñar indicadores de gestión de ventas.

Malla Curricular¹

- ✓ **Módulo I: La Nueva normalidad.**
 - Ventas de ayer y de hoy.
 - Introducción a las herramientas digitales coyunturales.
 - TIPS: Cómo vender en la nueva normalidad I.
- ✓ **Módulo II: Características vs. Beneficios en la era digital.**
 - Conversación sobre Elevator Pitch y casos prácticos.
 - Diferencias entre características v.s. beneficios digitales.
 - Como vender beneficios online y por teléfono.
 - Introducción a la objeción y rebate.
 - TIPS: Cómo vender en la nueva normalidad II
- ✓ **Módulo III: Presentaciones efectivas digitales.**
 - Guión de ventas acorde a la nueva normalidad, estructura y desarrollo de contenido.
 - Principal atracción y manejo de tiempos en la venta consultiva.
 - Caso: La nueva venta de soluciones.
 - TIPS: Cómo vender en la nueva normalidad III.
- ✓ **Módulo IV: Prospección en tiempos de pandemia.**
 - Herramientas para segmentar digitalmente.
 - Introducción al Funnel de ventas digitales.
 - Introducción al Big Data y CRM.
 - Aplicación de la Gamificación en las ventas.
 - TIPS: Cómo vender en la nueva normalidad IV.
- ✓ **Módulo V: Venta relacional**
 - Cambio de paradigma en el Perú y el mundo.
 - Modelo de relacionamiento comercial.
 - Dinámica: Venta relacional.
 - Sistema IVR de rebote de objeciones.
 - Introducción de la matriz de negociación y relacionamiento.
- ✓ **Módulo VI: Negociación**
 - De la venta tradicional a la venta consultiva.
 - Rebates y objeciones.
 - Técnicas de cierre.
 - Dinámica: Negociación.
 - TIPS: Cómo vender en la nueva normalidad V.
- ✓ **Módulo VII: Gestión estratégica de ventas**
 - Plan y proyección de ventas.
 - Establecimiento de KPI.
 - Definición de estrategia comercial.
 - Determinación de amplitud de fuerza de venta.
 - Evaluación de oportunidades de mercados.
- ✓ **Módulo VIII: Metodologías que apoyan las ventas.**
 - A/B Testing.
 - Aplicación directa al mundo laboral peruano.
 - Design thinking aplicado a ventas.
 - Introducción al Visual Thinking, UX, CX, UI, Behavioral Economics, etc.

- ✓ **Módulo IX: Ventas a través de medios digitales y Creación de Funnel de ventas**
 - Principales tendencias y aplicación directa al presente.
 - ¿Qué es el Funnel y para qué nos sirve?
 - Explicación de cada etapa y cómo aprovecharlas.
 - Principales recomendaciones y uso diario.
 - Medios y técnicas de venta para cada etapa.
 - Finalidad y aplicación directa.
- ✓ **Módulo X: Creación y mantenimiento de comunidades**
 - ¿Qué es una comunidad de seguidores y cómo se crea?
 - Técnicas para mantener activa una comunidad.
 - Ventajas de la sostenibilidad, a través de la interactividad.
 - Técnicas para mantener una robusta comunidad.
- ✓ **Módulo XI: Tendencias de la venta digital**
 - La nueva segmentación.
 - Herramientas para segmentar digitalmente.
 - Aplicación de la Gamificación en las ventas.
 - Live Shopping Selling y variantes actuales y futuras.
 - Caso práctico: Emprendimiento gamificado.
- ✓ **Módulo XII: Elaboración del Journey Map**
 - ¿Qué es el Journey Map y para qué sirve?
 - ¿Qué es el mapa del dolor y para qué sirve?
 - Relación estrecha con el Funnel de ventas.
 - Técnicas para generar conversión.
 - Transformación digital v.s. digitalización. Cambio de paradigma en el Perú y el mundo.
 - Cambio de paradigma en el Perú y el mundo.
 - CASO PRÁCTICO: El viaje que emprendo, para vender más.
- ✓ **Módulo XIII: Creación de una fuerza de ventas digital**
 - ¿Cómo generar más ingresos, sin invertir más?
 - Nuevos profesionales y nuevas formas de medición.
 - Nuevas metodologías de trabajo para el vendedor.
 - Dinámica: Negociación.
- ✓ **Módulo XIV: Design Thinking para vender más y Presentación Final**
 - Proceso del Design Thinking.
 - Convergencia vs. Divergencia.
 - El Thinker más vendedor.
 - Entregable final.

Entregable Total: Plan de Gestión Comercial y Ventas (Estrategias, Objetivos y Resultados Clave, indicadores, Journey Map)

¹ Dentro de sus procesos de mejora continua ADEX EC se reserva el derecho de modificar el contenido o estructura del Programa buscando mantener los objetivos de aprendizaje.

Plana Docente²:



Eduardo Santaya

Gerente de Desarrollo de Clientes en Makro Supermayorista SA donde lidera la construcción de la lealtad de los clientes hacia la marca y asegurando de esta manera un crecimiento sostenido. Lideró equipos de ventas en empresas industriales y consumo masivo como Pinturas Tekno y Grupo Gloria.

Es profesional de Administración de Empresas con mención en Marketing con estudios de posgrado en Marketing y Gestión Comercial en instituciones de Perú y México.



Renzo Ortiz

Experto en ventas, actualmente es Jefe de ventas en el BBVA con más de 15 años de experiencia en áreas comerciales y marketing gestionando marcas líderes, se especializa también en gestión carteras corporativas.

Tiene formación en Marketing y Negocios y es Master en Marketing y Dirección Comercial por ESIC Business & Marketing School de España.

² ADEX Educación Continua se reserva el derecho de asignar a las mencionadas especialistas docentes u otros según su disponibilidad de tiempo propia de sus labores profesionales y/o docentes y según criterios de gestión académica salvaguardando siempre el cumplimiento de los objetivos de aprendizaje del programa.

Beneficios:

- ADEX** Respaldo de la **Asociación de Exportadores**, Gremio Líder en el Sector de Comercio Exterior.
- Modalidad online con Clases en Tiempo Real.
- Docentes expertos en las diferentes áreas del Comercio Internacional.
- Casos prácticos y reales.
- Acceso exclusivo al sistema de Inteligencia Comercial de Comercio Exterior **ADEX Data Trade**.
- Desarrollar Capacidades de Aprendizaje Digital.

Inversión:

Matrícula:

S/ 100.00

Contado:

S/ 2225.00

Fraccionado:

Inicial: **S/ 775.00**

+2 cuotas: **S/ 675.00**

(-) El pago por concepto de matrícula no será reembolsable en caso se pida devolución o cambio del curso/diplomado.



La certificación es digital por políticas institucionales.

¹ Previa aprobación del Curso.

Aprovecha nuestra promoción.

Consulta con nuestros asesores

Pack de talleres Haz Negocios



15% de descuento

Pago al contado

Microdiplomados

ADEX | EXPRESS

Plataforma digital de video cursos.