DIRECCION ESTRATÉGICA EN VENTAS

PRESENTACIÓN

En un mundo cada vez más competitivo y con menores barreras de entrada, solo triunfan las empresas que logran diferenciarse, y esa diferencia está en las personas. En el área comercial, cada interacción busca vender, y las ventas son clave para el ingreso de fondos que permiten operar.
Por eso, dominar técnicas modernas de ventas, formar equipos sólidos, captar prospectos y posicionarse como referentes del sector son estrategias esenciales para crecer y mantenerse en el mercado.

En este curso aprenderás a vender de forma profesional, aplicar técnicas modernas, gestionar todo el proceso comercial y medir resultados con indicadores clave. Además, desarrollarás estrategias de marketing y habilidades para liderar equipos de ventas.

Objetivos:

• Comprender la importancia de la venta en el proceso comercial de la organización
• Aprender a establecer un plan de trabajo y prospección acorde a sus objetivos de venta
• Conocer la importancia del marketing y sus variables
• Desarrollar un banco de recursos completos en términos de técnicas de ventas;

Destinatarios

Todas aquellas personas interesadas en desempeñarse en el arte de la venta

Duración: 6 MODULOS

Se extiende Diploma con acreditación de 240 horas reloj

Contacto: secretaria@cursosbecados.com

TEMARIO	
MÓDULO N° 1	**MÓDULO N° 2**
1. Antecedentes de las ventas. 2. Sistematización y la industrialización. 3. Presentación de objetivos. 4. Actitud positiva de venta. 5. Desarrollo socioeconómico del hombre 6. Potencial crecimiento de venta. 7. Metas y deseos de crecimiento personal y empresarial. 8. Levantar nuestra autoestima 9. Cómo emplear la motivación 10. Información estratégica para tener en cuanta en las ventas. 11. La autoestima del director ejecutivo. 12. Objetivos de la venta para asegurar su éxito. 13. Habilidades personales 14. Empleando la motivación positiva 15. Factores para tener en cuenta. 16. Cómo desarrollar actividades comerciales exitosas.	1. Proceso de ventas. Etapas. Pasos a seguir. 2. ¿Qué es y cómo funciona el proceso de ventas? 3. La importancia del embudo de ventas y el pipeline. 4. ¿Cuáles son las etapas de venta? 5. Identificar los clientes potenciales 6. Prospección. 7. Primer contacto con el prospecto. 8. Presentación de los productos o servicios. 9. Negociación enfocada a la venta. 10. Cierre de la venta 11. Seguimiento de la venta. 12. ¿Por qué necesitamos seguir el proceso de ventas? 13. Ventajas de seguir las etapas de venta. 14. Beneficios de definir un proceso de ventas. 15. Plataformas CRM: el aliado definitivo para tus procesos de ventas. 16. Leads: ¿Qué son, tipos y cómo funcionan? 17. ¿Por qué es importante calificar a los leads? 18. Cómo gestionar un lead.

MÓDULO N° 3

1. Técnicas de ventas. 9 métodos de éxito y 3 que debes evitar.
2. ¿Qué es la técnica o método de venta?
3. Métodos y técnicas de ventas
4. Métodos de venta consultiva
5. Métodos de venta científica
6. Técnicas de venta específicas basadas en la ciencia.
7. Método SPIN
8. The Challenger o profesionales de ventas desafiantes.
9. Modelo SDRs
10. El método Sandler
11. El método Lean Sales
12. El método SNAP
13. El método AIDA
14. 4 técnicas de venta directa
15. FAB
16. BYAF
17. Técnicas de venta complementarias
18. 3 técnicas destinadas a fracasar
19. Manipulación o comunicación engañosa.

MÓDULO N° 4

Sistemas de control y distribución de ventas.

1. ¿Qué son los sistemas de control y distribución de ventas?
2. ¿Cuáles son los sistemas de distribución?
3. ¿Qué puedes hacer para optimizar el proceso?
4. ¿Cuáles son los sistemas de distribución?
5. Canales de distribución
6. Pasos fundamentales para construir canales de distribución.
7. ¿Qué es un canal de distribución?
8. Diferencia entre canales y cadena de distribución.
9. Cómo crear una estrategia de canales de distribución en 8 pasos.
10. Sistemas de control de gestión.
11. ¿Qué es un sistema de control de gestión?
12. ¿Qué empresas utilizan los sistemas de control de gestión?
13. ¿Qué tipos de usos tienen?
14. ¿Qué tecnologías han revolucionado los sistemas de control de gestión?
15. La gestión del fondo y la forma
16. Conciencia digital en el área de control de gestión.

MÓDULO N° 5

1. Manejo de objeciones de ventas
2. ¿Qué es una objeción de ventas?
3. ¿Por qué es importante abordar las objeciones?
4. ¿Cómo saber si hay objeciones?
5. ¿Cómo superar las objeciones?
6. 40 tipos de objeciones de ventas y ejemplos de respuestas.

MÓDULO N° 6

7. Líder – Coach. El liderazgo como desarrollo de líderes.
8. Conducción y liderazgo.
9. Conducir desde el liderazgo.
10. El paradigma de la influencia del liderazgo.
11. Los valores en el liderazgo.
12. Líder – Coach: de la influencia al desarrollo.
13. ¿Qué es un team leader o líder de equipo?
14. ¿Cuál es la descripción del puesto de un líder de equipo?
15. ¿Qué hace un buen líder de equipo?
16. Líder de equipo Vs gerente de proyecto.
17. 10 habilidades de liderazgo esenciales para convertirse en un team leader de éxito.