

PROGRAMA EJECUTIVO



DIRECCIÓN COMERCIAL:
Diseño y planificación de un plan
de ventas estratégico

50
horas

Formación 100% presencial

El Plan Comercial es una pieza clave de los distintos planes de la empresa. El correcto diseño del mismo debe permitirnos alinear los distintos esfuerzos comerciales con los objetivos marcados por la empresa.

Así, con este curso podrás conocer los métodos para realizar el análisis comercial y establecer objetivos en el ámbito comercial, así como las habilidades de negociación que favorezcan el proceso de venta.

Por otro lado, estudiaremos qué factores deberemos tener en cuenta a la hora de poner en marcha un CRM y otros aspectos tecnológicos como la digitalización del proceso comercial y la utilización de LinkedIn como herramienta empresarial para generar negocio.

A quién va dirigido

Directores comerciales, empresarios y profesionales del área comercial que deseen aprender o mejorar la realización de una correcta planificación comercial, mejorar sus habilidades de negociación y aprovechar las nuevas tecnologías para generar negocio y utilizar las herramientas tecnológicas y digitales necesarias para una mejor gestión comercial.



FECHAS:

16, 17, 23, 24 de febrero,
2, 3, 9, 10, 23 y 24 de marzo 2018



HORARIO:

Viernes de 16 a 21h
Sábado de 9 a 14h



IMPORTE: 740 €* *FORMACIÓN BONIFICABLE

POR:

Fundación Estatal

PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO



Docentes:

D. Vicent Martínez

Director Comercial de Joquer y CEO en Resolt

D. Guillermo Jávega

Experto en Habilidades de comunicación, negociación y ventas

D. David Calduch

Digital Business Transformation. Sales C Level. Social Selling. Digital Strategy Consultant



Programa:

- ▶ **Planificación comercial estratégica. Por qué es necesario un Plan Comercial.**
- ▶ **Dirección comercial:**
 - Fijación de objetivos a partir de un plan de marketing
 - Previsión de ventas
 - Análisis de canales de distribución
 - Análisis de los sistemas de ventas
- ▶ **Análisis de la competencia. Definición de ventajas competitivas**
- ▶ **Organización y gestión de equipos comerciales**
- ▶ **Factores a tener en cuenta a la hora de poner en marcha un CRM**
- ▶ **El proceso de negociación en la venta**
- ▶ **LinkedIn como herramienta empresarial para generar negocio**
- ▶ **El Comercial & la Digitalización: condenados a entenderse**

Debido al limitado número de plazas convocadas, el proceso de inscripción y matrícula de candidatos se realiza por riguroso orden de llegada de la ficha de formalización.

Departamento de Inscripciones

C/ Colón, 1 - 7º. 46004 Valencia

E-mail: info@iembs.com

Tel. Contacto: 96 310 68 42