

# PROGRAMA EJECUTIVO



## DIRECCIÓN COMERCIAL Y LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS

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:

12, 14, 21, 26, 28 de marzo  
11, 16, 18, 23 y 25 de abril de 2018



### HORARIO:

Lunes de 15:30 a 20:30  
Miércoles de 15:30 a 20:30 h



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 y por qué es necesario un Plan Comercial**

Dirección comercial estratégica.  
Funciones de la dirección de Ventas.  
Plan comercial estratégico.

## ▶ **Las previsiones de venta**

Predicciones de Ventas y los distintos modelos de previsiones de ventas que existen.  
Cuotas de Venta: concepto, ventajas, clases de cuotas y los procedimientos.  
Presupuesto de ventas: principales objetivos, los tipos de presupuestos y la metodología.  
Realización del plan de Ventas  
La previsión de Ventas, los sistemas retributivos, las ventajas e inconvenientes de cada sistema retributivo y la dirección por objetivos

## ▶ **El proceso Comercial**

Función de ventas.  
Ingeniería de ventas  
Etapas de la Venta: El proceso de Venta.  
Manual de Ventas.  
Dirección de Ventas  
Aptitudes comerciales en el proceso comercial.  
Fidelización del cliente

## ▶ **Técnicas de Negociación**

Los principios de la negociación  
El proceso de negociación y sus fases  
La filosofía ganar - ganar  
Gestión de bloqueos  
Tácticas competitivas  
Negociación en equipo  
Habilidades actitudinales  
    La proactividad  
    La automotivación

## ▶ **Organización y gestión de equipos comerciales**

### ▶ **Linkedin**

Que es la marca y nuestra marca  
Qué es LinkedIn y para que nos va a servir  
Cómo darnos difusión en LinkedIn  
Creando nuestra presencia digital (Perfil)  
Ampliando nuestra agenda de contactos  
Como localizar y captar contactos  
Mi empresa en LinkedIn  
Los grupos de LinkedIn para ampliar mi radio de acción  
Trabajo colaborativo  
Plan de trabajo para llevar a cabo

### ▶ **CRM**

¿Por qué un CRM?  
Evolución del CRM  
Tecnologías de CRM  
Retos al montar un CRM  
Los CRMs más importantes del mercado  
Tipos de CRM para mi empresa  
LinkedIn Premium CRM interno  
Automatización de procesos  
Tendencias de futuro de los CRMs

### ▶ **El Comercial y la digitalización**

El nuevo tipo de cliente digital y el nuevo embudo de las ventas  
Cómo ser capaces de influir en la decisión de compra  
Nuestra reputación y carrera profesional ahora en el mundo digital  
Qué redes sociales son las mejores para mi puesto de trabajo y mi empresa  
Creación de un túnel de captación de Leads  
Aplicaciones específicas para comerciales

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: [inscripciones@iembs.com](mailto:inscripciones@iembs.com)  
Tel. Contacto: 96 310 68 42

