

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:

16,17, 23 y 24 de febrero, 2, 3, 9, 10, 23 y 24 de marzo de 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 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
Tel. Contacto: 96 310 68 42

