



# PECNT

## Programa Ejecutivo de Dirección Comercial y Nuevas Tecnologías

### **Desarrolla tu potencial**

Aprende a definir una buena planificación comercial, mejora tus habilidades de negocio y conoce las nuevas herramientas empresariales que te permitirán incrementar tus ventas.

# Programa Ejecutivo de Dirección Comercial y Nuevas Tecnologías

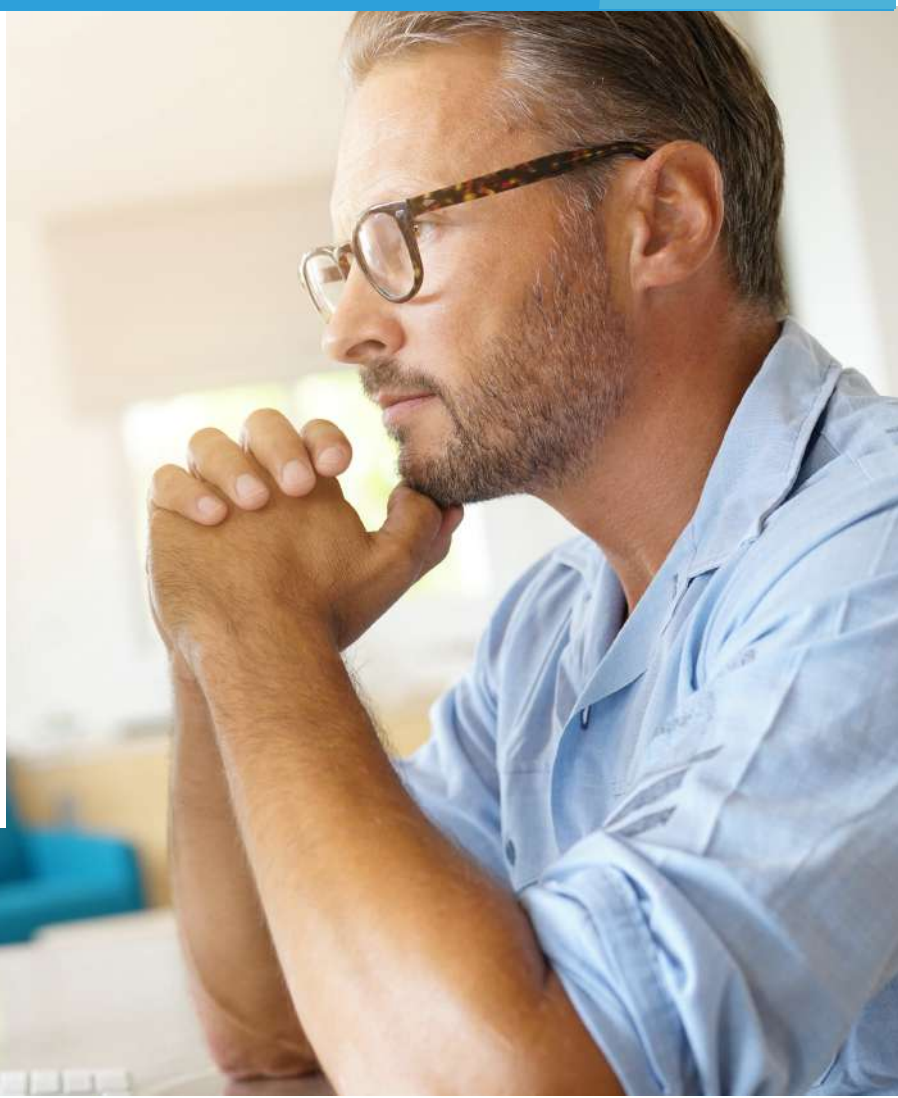
El Plan Comercial es una pieza clave de los distintos planes de la empresa. El correcto diseño del mismo debe permitirnos alinear los distintos esfuerzos comerciales con los objetivos marcados por la empresa.

Así, con este curso dirección comercial Valencia, 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?

El curso, va dirigido a 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.



# Contenido del 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 VENTAS

- ▶ Predicciones de Ventas y los distintos modelos de previsiones de ventas que existen.
- ▶ Cuotas de Venta: concepto, clases de cuotas y los procedimientos
- ▶ Presupuesto de ventas
- ▶ 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

- ▶ 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

- ▶ El Liderazgo en la gestión de equipos
- ▶ Equipo Vs Grupo
- ▶ Desarrollo de Equipos. Fases y etapas
- ▶ Elementos del Liderazgo, proactividad e influencia

## 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
- ▶ Cómo 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

- ▶ ¿Qué es un CRM y qué no es?
- ▶ Tipos y característica de un CRM
- ▶ Estrategia CRM y sus ventajas
- ▶ Mejora y optimiza tu ciclo de ventas
- ▶ Cómo elegir un CRM
- ▶ Cómo incorporar el CRM en tu empresa y en tu equipo
- ▶ Cómo acelerar el uso del CRM entre tus comerciales
- ▶ Fidelizar con CRM

## 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

# Nuestro equipo docente

## Vicent Martínez

Director Comercial de Jóquer y CEO en Resolt  
Licenciado en ADE

## Guillermo Jávega

Experto en habilidades de comunicación, negociación y ventas  
Licenciado en Ciencias Económicas

## Pablo Esteve

Social Selling. Consultor de estrategias de comunicación y marketing  
Master en Marketing y Comunicación

## Jose Antonio Miras

Responsable de desarrollo de negocio en Ahora FreeWare  
Diplomado en Ciencias Empresariales



# Ediciones y Convocatorias

Conoce las próximas ediciones y convocatorias.

## MARZO

### Formato Executive

Del 22 de marzo al 4 de mayo

Viernes de 15.30h a 20.30h y sábado de 9 a 14h

### Formato Entre semana

Del 27 de marzo al 13 de mayo

Lunes y miércoles de 15.30h a 20.30h

## NOVIEMBRE

### Formato Executive

Del 14 de junio al 13 de julio

Viernes de 15.30h a 20.30h y sábado de 9 a 14h

### Formato Entre semana

Del 10 de junio al 10 de julio

Lunes y miércoles de 15.30h a 20.30h

# Condiciones generales



**PRESENCIAL**  
Calle Colón, 1  
Planta 7  
46004 Valencia



50 horas



**740 €\*  
\*formación bonificable por**

  
Fundación Estatal  
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO

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.

**IEM**  
BUSINESS SCHOOL

Calle Colón, 1 -7º 46004 - Valencia  
T\_963 106 842 E\_info@imbs.com

Síguenos en



**iembs.com**