FORMACIÓN

Catálogo de Cursos

DIRECCION ESTRATEGICA DE VENTAS

Sector: COMERCIO

CONVOCATORIA ABIERTA. Si está interesado en este curso, por favor, consulte las fechas.

Modalidad: ONLINE

Duración: 80.00 horas

Objetivos:

Gracias a este programa, los participantes serán capaces de:

- Potenciar la definición estratégica de las ventas, aportando el método y herramientas necesarias para una eficaz orientación al mercado.
- Adquirir un enfoque de diferenciación y anticipación que posibilita la construcción de estrategias comerciales que conducen a la organización a competir de forma rentable y sostenible.
- Familiarizarse con las herramientas que apoyan la definición estratégica comercial, trabajando con ellas durante la realización del programa.
- Adquirir los conocimientos necesarios para diseñar una planificación comercial alineada con las necesidades de los clientes y los mercados objetivo, en base a herramientas de probada eficacia.
- Obtener una visión de las ventas que va más allá de la transacción y que permite al participante adecuar su proceso de ventas a la gestión del cliente estratégico.
- Conocer los métodos más avanzados de gestión del funnel de ventas en un entorno altamente cambiante y exigente.
- Dominar los métodos y herramientas que permiten activar una venta remota efectiva que genere confianza y cercanía al cliente, utilizando la

Contenidos:

Unidad 1: Retos de la estrategia comercial
Unidad 2: Orientación al mercado
Unidad 3: Planificación Comercial
Unidad 4: Key Account Management
Unidad 5: Proceso de ventas
Unidad 6: Organización Comercial
Unidad 7: Activación de la venta remota OBJETIVOS