



Sesión 1-2 | Administración de Ventas

OBJETIVO

Conocer las bases para administrar correctamente la relación con clientes y prospectos a través de una gestión efectiva de cartera.

- El valor de la administración en ventas.
- Qué elementos debe dominar para administrar su cartera.
- Funciones generales de la gestión de ventas.
- Administración del tiempo en el proceso de ventas.
- Evaluación y control del plan de ventas.
- Gestión de clientes: diferencias entre urgente e importante.
- Cómo administrar una cartera de clientes para convertirla en rentable y productiva.

Sesión 3-4 | Marketing Digital en Ventas

OBJETIVO

Identificar las herramientas para desarrollar un plan personal de marketing digital que permita potenciar la relación comercial.

- Bases del marketing digital.
- ¿Por qué utilizar marketing en ventas?
- Cómo desarrollar un plan de marketing digital.
- Cómo incorporar las nuevas plataformas digitales en ventas.
- Herramientas del marketing para un ACC.
- ¿Cómo definir estrategias de marketing exitosas?

Sesión 5-6 | Prospección, Negociación y Cierre de Ventas

OBJETIVO

Conocer las características esenciales de un buen negociador así como los elementos necesarios para hacer una prospección y un cierre de venta efectivo.

- Quién es un prospecto.
- Qué elementos debe considerar para identificar si es el prospecto correcto.
- Cómo generar prospectos de nuevos negocios con los mismos clientes.
- Qué significa negociación en ventas.
- Cómo negociar de acuerdo a la zona de comunicación.
- Las bases de una negociación exitosa.
- Técnicas de cierre frente al prospecto.
- Tipos de cierre.
- Manejo de objeciones según el perfil de comunicación.

Sesión 7-8 | Coaching Comercial en un Proceso de Ventas

OBJETIVO

Conocer las herramientas básicas para ser un coach comercial del cliente y/o el prospecto llevándolo a la reflexión de lo que él requiere comprar.

- Las bases del coaching comercial.
- Quién es un coach en ventas.
- Cuáles son las herramientas que debe dominar un Asesor Consultor de Compras para convertirse en coach del cliente y prospecto.
- Sistema de preguntas que todo coach comercial debe de tener.
- Las diferencias entre vendedor y coach comercial.

Sesión 9-10 | Branding Personal en Ventas

Curso de Imagen y Protocolo

OBJETIVO

Concientizar sobre el impacto que tiene la marca personal en la relación comercial con los clientes.

- ¿Qué significa imagen pública?
- Branding personal en ventas.
- El impacto de la imagen con los clientes y prospectos.
- Como hacer coincidir la marca personal con la del producto o servicio.
- Elementos básicos para una imagen exitosa.

INVERSIÓN DEL TALLER

\$10,700 por participante

PRECIO ESPECIAL EXALUMNOS

\$8,700 por participante



Profesores con alta experiencia comercial.



Cada sesión cuenta con 1 hora y media de teoría.



Material del participante para cada sesión.

CONDICIONES DE PAGO

**Todos nuestros precios son más IVA.

¡Pregunta por nuestras formas de pago!

Contacto



CDMX +52 (55) 5659-0011 ext.124
 Lourdes Silva
 lsilva@formaejecutiva.com

TALLER



Relaciones Comerciales y
Administración de Ventas
vía *Webinar*

INICIO 26 FEBRERO 2019



TALLER *Webinar*


Módulo 1
Administración de Ventas

Sesión 1	Sesión 2	 Webinar vía ZOOM
Febrero 26	Marzo 5	
1 hr. 30 min.	1 hr. 30 min.	

Módulo 2
Marketing Digital en Ventas

Sesión 3	Sesión 4	 Webinar vía ZOOM
Marzo 12	Marzo 19	
1 hr. 30 min.	1 hr. 30 min.	

Módulo 3
Prospección, Negociación y Cierre de Ventas

Sesión 5	Sesión 6	 Webinar vía ZOOM
Marzo 26	Abril 2	
1 hr. 30 min.	1 hr. 30 min.	

Módulo 4
Coaching Comercial en un Proceso de Ventas

Sesión 7	Sesión 8	 Webinar vía ZOOM
Abril 9	Abril 16	
1 hr. 30 min.	1 hr. 30 min.	

Módulo 5
Branding Personal en Ventas

Sesión 9	Sesión 10	 Webinar vía ZOOM
Abril 23	Abril 30	
1 hr. 30 min.	1 hr. 30 min.	

Martes

Horario: 17:00 - 18:30 hrs.

Febrero | 26

Marzo | 5, 12, 19, 26

Abril | 2, 9, 16, 23, 30