Programa Formativo

ACCIÓN DE FORMACIÓN:

CURSO ESTRATEGIA EN VENTAS

DURACIÓN:

16.00 horas [8.00 hora(s) teórica(s) y 8.00 hora(s) práctica(s)]

OBJETIVO GENERAL:

PROPÓSITO:

DIRIGIDO A:

UNIDADES PROGRAMÁTICAS

UNIDAD 1: Proceso de Ventas.

OBJETIVO	CONTENIDO	DURACIÓN
Identificar las actividades que componen el proceso de ventas.	"1,1) Investigación del mercado: Análisis de oferta: competidores. Análisis de demanda: clientes. 1,2) Determinación de los requisitos del producto o servicio (explícitos, implícitos, legales/reglamentarios, internos y expectativas adicionales). 1,3) Determinación del objetivo de mercado: Estudio de la capacidad instalada. Revisión de la estrategia corporativa. Establecimiento de los objetivos de ventas. 1,4) Diseño del plan de ejecución en ventas: Acuerdos pivotes. Modelo 3D. Principios del diálogo. Plan de ejecución en ventas. Integración. 1,5) Ejecución del plan de ventas/interacción con los clientes: Base de datos de clientes. Mecanismos de contacto con los clientes (visitas, presentaciones comerciales, correo electrónico, cartas, eventos). Revisión de los requerimientos de los clientes. Análisis de precios."	4.00 horas teóricas y 4.00 horas prácticas (8.00 horas totales)

UNIDAD 2: El rol del vendedor.

OBJETIVO	CONTENIDO	DURACIÓN
Identificar las características personales para el ejercicio del rol vendedor.	"2,1) El rol del vendedor como eslabón entre la empresa y el mercado. 2,2) La venta estratégica exitosa. 2,3) La importancia de las habilidades, actitudes y ética en el proceso de ventas. 2,4) La inteligencia emocional en las ventas."	2.00 horas teóricas y 2.00 horas prácticas (4.00 horas totales)

UNIDAD 3: Comunicación para las ventas.

OBJETIVO	CONTENIDO	DURACIÓN
Identificar técnicas para el uso del lenguaje integral en la comunicación en el marco del proceso de ventas.	"3,1) La redacción de documentos. 3,2) El lenguaje oral. 3,3) El lenguaje corporal. 3,4) La presentación comercial. 3,5) La negociación y el manejo de conflictos."	2.00 horas teóricas y 2.00 horas prácticas (4.00 horas totales)