CERTIFICACIÓN EN

GESTIÓN EN VENTAS

ALCANZA TUS METAS ***EN CORTO TIEMPO***

MODALIDAD

ONLINE

CONTENIDO VIRTUAL

ICAM | IES. PRIVADO "ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS"
DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA

CCL | CÁMARA DE COMERCIO LIMA
La Fuerza de los Empresarios

LICENCIADO POR MINEDU
RM N° 606-2019

La Dirección Comercial y Ventas

Está atravesando un cambio constante y competitivo frente a su competencia. Las organizaciones requieren de un personal capacitado que haga frente a las necesidades de sus consumidores, y concentrará sus objetivos a través de su fuerza de ventas, de su optimización de costos y estrategias y marketing.

Es por eso que ICAM a través de su programa de Certificación, aporta en el desarrollo profesional de sus participantes y demostrará que cada uno cuenta con el liderazgo, técnica y la capacidad de incrementar su cartera de clientes fidelizados a la organización.

Dirigido a:

Ejecutivos de ventas y emprendedores que tome la decisión de fortalecer e incrementar su conocimiento comercial, así como aportar a la rentabilidad de su empresa.

CONTENIDO

PRIMER MÓDULO

Planificación de las Ventas

- Planificación estratégica
- Definición de objetivos
- Conocimiento del producto o servicio.
- Conocimiento de la competencia.
- Plan de ventas
- Administración de ventas
- Tipos de Clientes

SEGUNDO MÓDULO

Liderazgo y Dirección de Ventas

- Coaching aplicado a las ventas
- Trabajo en equipo
- Comunicación efectiva, verbal y no verbal
- Resolución de conflictos
- Administración del tiempo
- Técnicas de negociación entre vendedor y comprador
- Perfil del vendedor.

TERCER MÓDULO

Liderazgo y Dirección de Ventas

- Plan de Prospección.
- Networking.
- Desarrollo de Técnicas de persuasión
- Objeciones en las ventas
- Objeciones como oportunidad
- Elaboración de propuesta de valor
- Preparación de la visita de ventas
- El origen de las ventas.
- El ciclo de ventas (Funnel)
- Presentaciones de alto impacto
- La presentación y manejo de objeciones.
- Programación Neurolinguística
- Ventas B2B
- Negociación
- Cierre de Venta.
- Seguimiento y fidelización
- Venta cruzada
- Ciclo de Post Venta
- Mantenimiento de cartera
- Segmentación
- Clínica de Ventas

CUARTO MÓDULO

Experiencia y Relaciones con el Cliente

- Comportamiento del Consumidor
- Customer Relationship Management
- Marketing Relacional
- Estrategias de Fidelización

QUINTO MÓDULO

Finanzas para la Ventas

- Elaboración de presupuesto.
- Análisis de Estados Financieros.
- Medición de cuotas de Ventas.
- Planeamiento y control de Costos comerciales.
- Gestión de Cobranzas
- Casos prácticos.

SEXTO MÓDULO

Indicadores de Gestión de Ventas

- Indicadores de KPI´S: Número de ventas, clientes nuevos, clientes perdidos vs clientes nuevos, número de llamadas de ventas, satisfacción y reclamos.
- Taleros de Control.
- Dolibar: Estadísticas de productos y servicios. Establecimiento de distintos niveles de precios. Gestión completa de presupuestos.
- Gestión completa de pedidos a clientes

SÉPTIMO MÓDULO

Herramientas digitales a la Gestión

- Gestión de CRM
- Social CRM y usos para la red de ventas
- Data mining: qué es y casos de uso para una mejor experiencia de cliente.
- La tecnología y la experiencia: El Customer Journey
- Redes sociales y social selling
- Gestión Vtiger: Pedidos de Venta, seguimiento de sus objetivos de ventas y datos reales con información de ventas.

OCTAVO MÓDULO

Plan de ventas

- Elaboración de Plan.
- Evaluación.
- Presentación y sustentación

METODOLOGÍA

La metodología empleada es altamente participativa y constructivista, combinada con un sustento teórico – casuístico, lo que permite al participante adoptar una actitud positiva y de interés.

Los métodos a emplearse son:

Exposiciones participativas. Interactivo.	**Prácticas grupales.**	**Vivencial y Simulaciones**	**Ejercicios auto impulsores Dinámicas.**

CERTIFICACIÓN

Al término del programa se otorgará un certificado a nombre de la Cámara de Comercio de Lima (CCL), con reconocimiento a nivel nacional, a todos los participantes que hayan culminado satisfactoriamente todos los módulos y haber obtenido una nota mínima de 13 por módulo.

DURACIÓN

144 HORAS ACADÉMICAS

VENTAJAS

- Clases en vivo.
- Acceso a plataformas virtuales (Aula virtual)
- Biblioteca virtual, intranet y Microsoft Teams)
- Repositorio de grabaciones
- Docentes con experiencia empresarial

ICAM | IES. PRIVADO "ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS"
DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA

LICENCIADO POR MINEDU
RM N° 606-2019

CCL | CÁMARA DE COMERCIO LIMA
La Fuerza de los Empresarios