

ICAM

**INSTITUTO DE LA CÁMARA
DE COMERCIO DE LIMA**

**Programa de
Certificación:**

**Gestión
de ventas**





Dirigido:



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

Competencia:



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..



MALLA CURRICULAR

Módulo 1 >>> 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



Horas

16

Módulo 2 >>> 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.



Horas

16

Módulo 3 >>> Técnicas 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 Neurolingüística
- ✓ Ventas B2B
- ✓ Negociación
- ✓ Cierre de Venta
- ✓ Seguimiento y fidelización
- ✓ Venta cruzada
- ✓ Seguimiento y fidelización
- ✓ Venta cruzada
- ✓ Ciclo de Post Venta
- ✓ Mantenimiento de cartera
- ✓ Segmentación
- ✓ Clínica de Ventas



Horas

20

Módulo 4 >>> Experiencia y Relaciones con el Cliente

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

Horas
 **16**

Módulo 5 >>> 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.

Horas
 **20**

Módulo 6 >>> 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.
- ✓ Tableros de Control.
- ✓ Dolibar: Estadísticas de productos y servicios.
- ✓ Establecimiento de distintos niveles de precios.
- ✓ Gestión completa de presupuestos.
- ✓ Gestión completa de pedidos a clientes

Horas
 **20**

Módulo 7 >>> Herramientas digitales a la Gestión Comercial

- ✓ 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.

Horas
 **20**

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

Horas



16

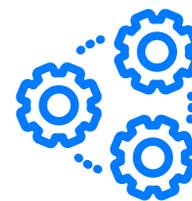


Metodología

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.



144
HORAS
ACADÉMICAS



Certificación

Al término del programa se otorgará un certificado a nombre de ICAM-Instituto de la Cámara de Comercio de Lima (CCL), con reconocimiento a nivel nacional, a todos los participantes que hayan culminado satisfactoriamente, es decir con el mínimo del 96% de asistencia y haber obtenido una nota mínima de 13 por módulo.



Métodos de pago

CUENTA CORRIENTE EN SOLES BANCO



Depósitos o transferencia por banco o agente BCP
193-1943271-0-99



Depósitos o transferencia por banco BBVA
0011-0130-0100003020



Depósitos o transferencia por banco o agente Interbank
005-0000007180



Depósitos o transferencia por banco Scotiabank
000-2019361

Todas nuestras cuentas están a nombre de

CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA

Ruc: 20101266819

Pagos con tarjeta de créditos



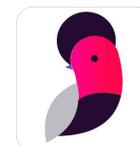
Diners Club

Podrá realizar sus pagos con rapidez y total seguridad.

- Ingresar a nuestra página web: www.camaralima.org.pe
- Buscar: **Pagos online**, parte superior derecha.
- Ingresar **datos de la empresa y/o persona** que solicito el servicio.
- Ingresar **datos de la tarjeta de crédito y detalle del servicio**.
- Procesar pago.

Luego de realizar el pago, enviar el voucher de pago indicando el RUC y/o DNI del depositante al **asesor educativo**.

Escanea y Paga con tu billetera electrónica



Considerar

Los horarios que están en la programación de todos los eventos que se realice están sometidos a cualquier cambio por cualquier inconveniente que se presente. ***Los cambios de los horarios serán notificados con anticipación.**

Beneficios



Modalidad online en vivo (contenido virtual)



Acceso a plataforma virtuales (Audio virtual)



Biblioteca virtual (intranet y Microsoft Teams)



Repositorio de grabaciones



Docentes con experiencia empresarial

CONTÁCTANOS:



981290088



informes@icam.edu.pe

**LICENCIADO
POR MINEDU
RM N° 606-2019**

CCL CÁMARA
DE COMERCIO
LIMA
La Fuerza de los Empresarios

ICAM

**INSTITUTO DE LA CÁMARA
DE COMERCIO DE LIMA**