



Objetivo General

Adquirir y desarrollar métodos, técnicas y herramientas para una Gestión Integral del Departamento Comercial en las Organizaciones.

Objetivos Específicos

- Dominar y gestionar con eficacia el ciclo de venta completo, generando y aprovechando más oportunidades de negocio con sus grandes clientes.
- Perfeccionar las técnicas de captación de la empresa para descubrir y atraer a los mejores profesionales del área comercial.
- Desarrollar un equipo comercial dotado de competencias profesionales eficaces para consolidar y acrecentar las ventajas competitivas de la empresa en el mercado.
- Motivar eficazmente a su equipo comercial para lograr la máxima implicación y compromiso de todos sus componentes.
- Aplicar las herramientas de Excel al análisis de datos, que le permitan optimizar su información sobre clientes-productos-mercados-vendedores...
- Mejorar las condiciones de venta, sin perder rentabilidad, para conseguir aumentar el volumen de ventas y una gestión de cobros eficaz.
- Utilizar adecuadamente el inglés de los negocios en diferentes circunstancias: comunicación personal, por teléfono, negociaciones, reuniones con clientes....
- Diseñar y estructurar una presentación comercial de acuerdo a los estándares preestablecidos en la compañía.

Programa

1. Estrategias y técnicas de venta y negociación comercial.

- Administración de las ventas.
- Gestión de las ventas.
- El plan de negocios anual.
- La negociación.

2. Selección, formación y planes de carrera para comerciales.

- La cultura y el clima organizacional.
- Selección de comerciales.
- Formación y planes de carrera para comerciales.

3. Técnicas de motivación, supervisión y gestión de equipos comerciales.

- Claves para generar un equipo de ventas excelente.
- La comunicación y motivación en un equipo de ventas.
- Coaching.
- Reuniones con el equipo de ventas.
- Seguimiento y evaluación comercial como método de éxito.
- Externalización de los equipos de ventas.
- Conocimiento del equipo comercial: Perfil de Herman.

4. Seguimientos eficaces de eventos comerciales.

- El marketing en eventos comerciales.
- Herramientas de gestión de contactos para eventos comerciales:
- Seguimiento comercial en eventos comerciales.
- Vinculación de clientes en eventos comerciales.
- Después del evento: (comienzo del trabajo).
- Evaluación e impacto del evento comercial en su empresa.

5. Seguimiento y gestión de cobros para comerciales.

- Aspectos jurídicos en la gestión de cobros.
- Aspectos básicos en la gestión de cobros a clientes.
- Aspectos financieros de la negociación comercial.
- Los cobros en la gestión de ventas.
- Tratamiento de objeciones.
- Negociación de la deuda a través de la venta.

6. Previsiones de ventas con excel.

- Herramientas para el análisis de datos comerciales.

- Previsiones de ventas cualitativas.
- Previsiones de ventas cuantitativas.

7. Presentaciones de propuestas comerciales con impacto en Power Point.

- Presentaciones creativas.
- Trabajar con presentaciones.
- Características de una presentación de éxito.
- Creación de una presentación dinámica.

8. Inglés para comerciales.

- Criterios actuales de redacción en inglés
- Modelos de escritos.
- Comunicación interpersonal en lengua inglesa.
- Claves para obtener mejores resultados en las negociaciones en inglés.

Elaboración y defensa del proyecto de fin de curso.



POLITÉCNICA



200h.

Dirigido a

Directores Comerciales. Jefes de Ventas. Jefes de Equipo. Delegados y Representantes Comerciales. Directores Territoriales. Product Managers. Gerentes y Directores Generales.

Nuestros expertos

Profesores Universitarios dedicados a consultoría de empresas y profesionales especializados en la dirección y gestión de equipos comerciales.

Titulación

Los alumnos que realicen el Programa de Experto en Gestión Comercial, y ventas superen todos los requisitos establecidos, recibirán el Certificado de Experto expedido por CEPADE (Universidad Politécnica de Madrid) en colaboración con Global Estrategias/Demos Group.

1ª convocatoria:

15 de noviembre de 2012

1.795 €

CMKD020