

Curso: Profesional en Ventas

Carga horaria total: 50 horas

Modalidad de cursado: Presencial

CONTENIDOS

Unidad 1: Introducción al Concepto de Ventas (4 horas reloj)

Temas:

- Definición de ventas
- Descripción del proceso de ventas
- Clientes (generalidades, tipos de clientes)
- Análisis de la empresa y su rueda operativa
- Evaluación y cierre de la unidad

Unidad 2: Pensamiento y Acción Estratégicos (16 horas reloj)

Temas:

- Planificación (concepto, generalidades, beneficios)
- Fuentes de información de las organizaciones
- Competencia (identificación del ámbito competitivo, fuerzas competitivas del sector)
- Estrategias de ventas (definición, fuerzas de ventas, productos/servicios, factores internos y externos, coyuntura económica)
- Precios: estrategias de precios
- Análisis de casos prácticos
- Conversión de metas en ventas
- Conflictos (estrategias para resolución)
- Desarrollo de sistemas de ventas
- Evaluación y cierre de unidad

Unidad 3: Prácticas Comerciales (16 horas reloj)

Temas:

- Plan de acción comercial
- Planteo de acciones comerciales
- Definición de destinatarios
- Análisis de medios a utilizar
- Objetivos personales del vendedor
- Enfoque de los resultados comerciales
- Enfoque de facturación
- Enfoque de clientes
- E-commerce
- Determinación de los niveles de eficiencia
- Canales de distribución
- Evaluación y cierre de unidad

Unidad 4: Capacitación del Equipo de Ventas (14 horas reloj)

Temas:

- Estructura del equipo, según la organización
- Cultura del equipo y la organización
- Objetivos (SMART)
- Habilidades y actitudes
- Características del vendedor profesional
- Detección de necesidades de capacitación
- Detección de necesidades de entrenamiento
- Identificación de comprador vs usuario
- Cliente objetivo/segmentación
- Liderazgo
- Motivación y creatividad
- Evaluación y cierre de unidad