

**Nuevo** Curso Online de:

# Gestión Comercial y Ventas



## Descripción:

El Curso ha sido diseñado para **conocer y usar las principales estrategias, técnicas y herramientas de venta** en atención a las necesidades de los clientes en la coyuntura actual de "nueva normalidad".



## Dirigido a:

Emprendedores, pequeños empresarios, profesionales interesados en fortalecer sus habilidades y conocimientos en gestión de ventas.

## Modalidad\*:

**Online**

(clases en tiempo real, con grabación de todas las clases).

\* Las clases serán grabadas, salvo que las circunstancias técnicas de Internet u otro factor no lo permitan, por lo que los estudiantes estarán en la obligación de participar de las clases cuando sean dictadas online en tiempo real. No se garantiza la grabación del 100% de las sesiones.

## Duración:

**45**

**Horas Académicas**

Vía Online

## Objetivos:



Conocer el entorno actual de las ventas y la diferencia entre características y beneficios.



Aprender a hacer prospección de ventas en el contexto actual.



Conocer la gestión estratégica de ventas considerando el modelo relacional, el proceso de negociación y las nuevas metodologías de soporte.



Desarrollar conocimientos y habilidades para la creación de una fuerza de ventas en contexto digital a si como la creación de comunidades sobre la base del conocimiento de las necesidades y Journey Map de los clientes.



Diseñar indicadores de gestión de ventas.

## Malla Curricular<sup>1</sup>

- Módulo I: La Nueva normalidad.**

  - Ventas de ayer y de hoy.
  - Introducción a las herramientas digitales coyunturales.
  - TIPS: Cómo vender en la nueva normalidad I.
- Módulo II: Características vs. Beneficios en la era digital.**

  - Conversación sobre Elevator pitch y casos prácticos.
  - Diferencias entre características vs beneficios digitales.
  - Como vender beneficios on line y por teléfono.
  - Introducción a la objeción y rebate.
  - TIPS: Cómo vender en la nueva normalidad II
- Módulo III: Presentaciones efectivas digitales.**

  - Guión de ventas AD HOC a la nueva normalidad, estructura y desarrollo de contenido.
  - Principal atracción y manejo de tiempos en la venta consultiva.
  - Caso: La nueva venta de soluciones.
  - TIPS: Cómo vender en la nueva normalidad III.
- Módulo IV: Prospección en tiempos de pandemia.**

  - Herramientas para segmentar digitalmente.
  - Introducción al Funnel de ventas digitales.
  - Introducción al BIG DATA y CRM.
  - Aplicación de la Gamificación en las ventas.
  - TIPS: Cómo vender en la nueva normalidad IV.
- Módulo V: Venta relacional**

  - Cambio de paradigma en el Perú y el mundo.
  - Modelo de relacionamiento comercial.
  - Dinámica: Venta relacional.
  - Sistema IVR de rebate de objeciones.
  - Introducción de la matriz de negociación y relacionamiento.
- Módulo VI: Negociación**

  - De la venta tradicional a la venta consultiva.
  - Rebates y objeciones.
  - Técnicas de cierre.
  - Dinámica: Negociación.
  - TIPS: Cómo vender en la nueva normalidad
- Módulo VII: Gestión estratégica de ventas**

  - Plan y Proyección de ventas.
  - Establecimiento de KPI.
  - Definición de estrategia comercial.
  - Determinación de amplitud de fuerza de venta.
  - Evaluación de Oportunidades de Mercados.
- Módulo VIII: Metodologías que apoyan las ventas.**

  - A/B Testing.
  - Aplicación directa al mundo laboral peruano.
  - Design thinking aplicado a ventas.
  - Introducción al Visual thinking, UX, CX, UI, Behaviorals economics, etc.
- Módulo IX: Ventas a través de medios digitales y Creación de Funnel de ventas**

  - Principales tendencias y aplicación directa al presente.
  - ¿Qué es el Funnel y para qué nos sirve?
  - Explicación de cada etapa y cómo aprovecharlas.
  - Principales recomendaciones y uso diario.
  - Medios y técnicas de venta para cada etapa.
  - Finalidad y aplicación directa.
- Módulo X: Creación y mantenimiento de comunidades**

  - ¿Qué es una comunidad de seguidores y cómo se crea?
  - Técnicas para mantener activa una comunidad.
  - Ventajas de la sostenibilidad, a través de la interactividad.
  - Técnicas para mantener una robusta comunidad.
- Módulo XI: Tendencias de la venta digital**

  - La nueva segmentación.
  - Herramientas para segmentar digitalmente.
  - Aplicación de la Gamificación en las ventas.
  - Live shopping selling y variantes actuales y futuras.
  - CASO PRÁCTICO: Emprendimiento gamificado.
- Módulo XII: Elaboración del Journey map**

  - ¿Qué es el Journey map y para qué sirve?
  - ¿Qué es el mapa del dolor y para qué sirve?
  - Relación estrecha con el Funnel de ventas.
  - Técnicas para generar conversión.
  - Transformación digital vs digitalización. Cambio de paradigma en el Perú y el mundo.
  - Cambio de paradigma en el Perú y el mundo.
  - CASO PRÁCTICO: El viaje que emprendo, para vender más.
- Módulo XIII: Creación de una fuerza de ventas digital**

  - ¿Cómo generar más ingresos, sin invertir más?
  - Nuevos profesionales y nuevas formas de medición.
  - Nuevas metodologías de trabajo para el vendedor.
  - Dinámica: Negociación. TIPS: Cómo vender en la nueva normalidad V.
- Módulo XIV: Indicadores de gestión digital**

  - Plan y Proyección de ventas.
  - Establecimiento de KPI.
  - Definición de estrategia comercial.
  - Determinación de amplitud de fuerza de venta.
  - Evaluación de Oportunidades de Mercados.

<sup>1</sup> Dentro de sus procesos de mejora continua ADEX EC se reserva el derecho de modificar el contenido o estructura del Programa buscando mantener los objetivos de aprendizaje.

## Beneficios:

**ADEX** Respaldo de la **Asociación de Exportadores, Gremio Líder** en el Sector de Comercio Exterior.

Modalidad online con Clases en Tiempo Real.

Docentes expertos en las diferentes áreas del Comercio Internacional.

Programa especialmente diseñado con la "Metodología A2: Aprendizaje en Acción", que logra la aplicación inmediata de los conocimientos aprendidos en "Entregables" elaborados por los propios participantes por cada Módulo de Aprendizaje.

Casos prácticos y reales.

Acceso exclusivo al sistema de Inteligencia Comercial de Comercio Exterior **ADEX Data Trade**.

Desarrollar Capacidades de Aprendizaje Digital.



La certificación es digital por políticas sanitarias del gobierno e institucionales.

<sup>1</sup> Previa aprobación del Curso.