

CURSO

Gestión Comercial y Ventas

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

45 Horas
Académicas

Dirigido a emprendedores, pequeños empresarios, profesionales interesados en fortalecer sus habilidades y conocimientos en gestión de ventas.



Gestión Comercial y Ventas



Modalidades

Online

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

* Las sesiones online son grabadas, lo que brinda a los alumnos la posibilidad de acceder y revisar los contenidos sin restricciones hasta 30 días después de la finalización del programa.

Sobre las grabaciones de clases, salvo que las circunstancias técnicas de internet u otro factor no lo permitan, No se garantiza la grabación del 100% de las sesiones.

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”.

Gestión Comercial y Ventas

MALLA CURRICULAR*

1. 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.

2. 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

3. Módulo III

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.

4. Módulo IV

Negociación

- De la venta tradicional a la venta consultiva.
- Rebates y objeciones.
- Técnicas de cierre.
- Dinámica: Negociación.
- TIPS: Cómo vender en la nueva normalidad.

5. Módulo V

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.

6. Módulo VI

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.

7. Módulo VII

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.
- CASO PRÁCTICO: El viaje que emprendo, para vender más.

8. Módulo VIII

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.

9. Módulo IX

Presentaciones Efectivas Digitales

- Guion 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.

10. Módulo X

Prospección Digital

- 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.

11. Módulo XI

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.

12. Módulo XII

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.

13. Módulo XIII

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.

14. Módulo XIV

Indicadores de Gestión Digital

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

Metodología de aprendizaje

Nuestra metodología educativa se centra en tres principios fundamentales que potencian el aprendizaje profundo y significativo.



Teórico-Práctico:

Combinamos teoría con práctica para un aprendizaje aplicado.



Tecnológico-Digital:

Uso de herramientas digitales avanzadas para una educación moderna.



Solucionador e Innovador:

Enfoque en la resolución de problemas y la innovación en el comercio internacional.

Gestión Comercial y Ventas

Beneficios

ADEX

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



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



Desarrollar Capacidades de Aprendizaje Digital.



Modalidad online con Clases en Tiempo Real.



Docentes expertos en las diferentes áreas del Comercio Internacional.



Casos prácticos y reales

Gestión Comercial y Ventas

PLANA DOCENTE*



Eduardo Santaya

Gerente de Desarrollo de Clientes en Makro Supermayorista SA donde lidera la construcción de la lealtad de los clientes hacia la marca y asegurando de esta manera un crecimiento sostenido. Lideró equipos de ventas en empresas industriales y consumo masivo como Pinturas Tekno y Grupo Gloria.

Es profesional de Administración de Empresas con mención en Marketing con estudios de posgrado en Marketing y Gestión Comercial en instituciones de Perú y México.



Renzo Ortiz

Experto en ventas, actualmente es Jefe de ventas en el BBVA con más de 15 años de experiencia en áreas comerciales y marketing gestionando marcas líderes, se especializa también en gestión carteras corporativas.

Tiene formación en Marketing y Negocios y es Master en Marketing & Dirección Comercial por ESIC Business & Marketing School de España.

Gestión Comercial y Ventas

Consideraciones Especiales

El presente Programa ha sido diseñado para responder de manera proactiva a la nueva normalidad, el nuevo centro de la experiencia de aprendizaje será el "Ecosistema Digital de Aprendizaje de ADEX GL" conformado por el Aula Virtual (Moodle), Zoom Education y los Sistemas de Inteligencia Comercial ADEX Data Trade y Veritrade, además de recursos para mantenerse actualizado como el CIEN ADEX (Centro de Investigación de Economía y Negocios Globales) y el Área de Prensa de ADEX.

Aula Virtual y Sesiones Síncronas y Asíncronas:

Aula Virtual (Moodle) está vinculada a Zoom Education y los Sistemas de Inteligencia Comercial ADEX Data Trade y Veritrade.

El Programa será brindado principalmente mediante sesiones síncronas (en tiempo real participativas) y asíncronas (autoestudio).

El Aula Virtual se ejecuta mediante el navegador web de su preferencia, independiente del sistema operativo que se utilice, solo debe contar acceso a internet. Usualmente no hay inconvenientes en terminales con el Sistema Operativo IOS, de haberlo será de responsabilidad del participante la solución de estos inconvenientes. Se recomienda que el acceso sea por ordenador.

Inscripción

Deberá llenar la ficha de inscripción adjunta, esta debe ser enviada al ejecutivo que lo atendió, luego podrá realizar el pago en nuestras diferentes modalidades:

1. Oficinas de ADEX

Pregunte por la persona quien le envió la información.

2. Ventanilla BBVA Continental*

Modalidad Recaudación:

Bancos: ADEX Alumno

Indicar código de identificación:

DNI (8 dígitos) / RUC (11 dígitos)

3. Banca por Internet / BBVA

Servicio/Instituciones y Empresas/CE Estudios/

ADEX ALUMNO/ Código Identificación/ DNI o RUC

(* Sólo para pagos en efectivo.

Inversión:

> Matrícula

S/ 100.00

> Contado

S/ 2125.00

> Fraccionado

Inicio

S/ 775.00

+2 cuotas:

S/ 675.00

(*) El pago por concepto de matrícula no será reembolsable en caso se pida devolución o cambio del curso/diplomado.

Hasta 12 cuotas fijas con **Powerpay** y 12 pagos sin intereses **BBVA**

una compañía del Grupo BBVA

Informes e Inscripciones:

Sede San Borja

Av. Javier Prado Este 2875

☎ 993501665

adexinformes@adexperu.org.pe

Sede Callao

Centro Aéreo Comercial: Av. Elmer Faucett
S/N Módulo C, Sector B Of. 209

Síganos



ADEX Global Learning

adex.edu.pe