

Categorías: Comercio y marketing

OBJETIVOS

- Comprender los conceptos básicos acerca del proceso
- Desarrollar habilidades para realizar un seguimiento profesional del rendimiento y promover oportunidades exitosas
- Aprender acerca de las mejores prácticas para implementar técnicas modernas de marketing
- Estudiar cómo detectar necesidades no expresadas de los clientes
- Utilizar datos relevantes para identificar áreas potencialmente rentables

CONTENIDOS

Organización comercial

- La dirección comercial
- Historia de la acción comercial
- El proceso comercial
- El rol del Director de Ventas
- Importancia de los vendedores en la experiencia del cliente
- Organización comercial
- Tipos de organización comercial

El equipo de ventas

- El CRM y la gestión comercial
- La fuerza de ventas
- Funciones de la fuerza de ventas
- La selección del equipo de ventas
- Perfil de un buen vendedor
- Elaboración del plan de formación para los vendedores
- Motivación de los vendedores

Dirección comercial

- Estilos de liderazgo en la dirección comercial
- El líder coach comercial
- Las reuniones comerciales
- Política de remuneración comercial
- Sistemas de remuneración

Control de ventas y establecimiento de rutas

- El control de ventas
- Ventajas del uso de aplicaciones para el control de ventas
- Mecanismos para controlar las ventas
- Indicadores clave en el área comercial
- Reportes para el área comercial
- Las zonas y rutas de ventas
- Cómo establecer rutas y territorios
- Pipeline o embudo de ventas

Predicción de ventas

- La predicción de las ventas
- Elementos necesarios para la predicción de ventas

Factores que afectan la prediccion de las ventas

Predecir las ventas en base al estado de cada una de las oportunidades

Predecir las ventas en base a la duracion del proceso de ventas

- ~~Predecir las ventas en base a la intuicion del vendedor~~
- Predecir las ventas mirando al pasado
- Predecir las ventas en base al proceso de ventas o pipeline
- Predecir las ventas en base al numero de contactos o leads
- Predecir las ventas utilizando metodos de analisis estadistico

La cartera de clientes y el plan comercial

- Diagnosticar una cartera de clientes
- El valor de los clientes
- Objetivos del plan comercial
- Elementos del plan comercial
- Pasos para elaborar un plan comercial