



Curso Online de **El Arte de la Venta**

Conozca y domine el por qué la habilidad de la venta se convierte en todo un arte, tratando de influir sobre las personas adecuadas y provocando compromisos estables.



[e]
Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación



Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.com
www.iniciativasempresariales.com

BARCELONA - BILBAO - MADRID - SEVILLA - VALENCIA - ZARAGOZA

Presentación

Cuando nos enfrentamos a la gestión comercial de clientes, tenemos que trabajar con un conjunto heterogéneo en el que ninguno de ellos es idéntico al otro. La importancia de una correcta gestión comercial no está solo en cómo trabajo con un cliente determinado, sino en cómo actúo con todos ellos.

Todo profesional del entorno comercial se debe a la venta, a los resultados. En ocasiones se convierte en una obsesión, en algo que puede condicionar nuestra forma de actuar, en un proceso mental que nos hace actuar a veces de forma precipitada. El cierre de una venta es el resultado o la consecuencia de una forma de actuar, si cuidas el proceso estarás facilitando que los resultados lleguen.

Este curso le permitirá ordenar las claves de comportamiento más eficaces para facilitar el éxito del proceso y el esfuerzo comercial. Todo aquel profesional que hace lo que debe hacer y que además lo hace con calidad, está ayudando a que los resultados comerciales lleguen.

Dominar el proceso comercial se convierte en todo un arte que debemos ordenar y manejar.

La Educación On-line

Los cursos on-line se han consolidado como un método educativo de éxito en la empresa, ya que permiten una continua autoevaluación y programación del tiempo dedicado al estudio, permitiendo que el alumno elija los momentos más idóneos para su formación.

Con más de 25 años de experiencia en la formación de directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales y la Manager Business School presentan sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Los cursos e-learning de Iniciativas Empresariales le permitirán:

1 La posibilidad de *escoger* el momento y lugar más adecuado.

2 *Interactuar* con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.

3 *Aumentar sus capacidades* y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en este curso.

4 *Trabajar* con más y diversos recursos que ofrece el entorno on-line.

Método de Enseñanza

El curso se realiza online a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite el acceso de forma rápida y fácil a todo su contenido (manual de estudio, material complementario, ejercicios de aprendizaje, bibliografía...) pudiendo descargárselo para que pueda servirle posteriormente como un efectivo manual de consulta. En todos nuestros cursos es el alumno quien marca su ritmo de trabajo y estudio en función de sus necesidades y tiempo disponible. Ponemos además a su disposición un tutor que le apoyará y dará seguimiento durante el curso, así como un consultor especializado que atenderá y resolverá todas las consultas que pueda tener sobre el material docente.

Podrá también descargarse la APP Moodle Mobile (disponible gratuitamente en Google Play para Android y la Apple Store para iOS) que le permitirá acceder a la plataforma desde cualquier dispositivo móvil y realizar el curso desde cualquier lugar y en cualquier momento.

El curso incluye:



Contenido y Duración del Curso

El curso tiene una duración de **30 horas** distribuidas en 6 módulos de formación práctica.

El material didáctico consta de:

Manual de Estudio

Los 6 módulos contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

Material Complementario

Cada uno de los módulos contiene material complementario que ayudará al alumno en la comprensión de los temas tratados. Encontrará también ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

Este curso le permitirá saber y conocer:

- Diferentes indicadores relativos al posicionamiento comercial de los clientes.
- Cómo interpretar los diferentes ámbitos de exigencia derivados del proceso completo de una venta (exigencia comercial).
- Qué diferentes comportamientos facilitan cada una de las fases del proceso comercial (ámbitos en los que actuar)
- Cómo facilitar la generación de confianza identificando los comportamientos específicos más adecuados para lograrlo (confianza).
- Cómo desarrollar la habilidad de saber conocer como herramienta para obtener la información clave sobre los clientes (extraer información clave).
- Cómo identificar los recursos comerciales disponibles, así como el uso más eficiente de cada uno de ellos en los procesos comerciales.
- Cómo definir un criterio de actuación eficaz para cada una de las situaciones de gestión comercial con clientes.
- Cómo ordenar las claves de comportamiento para afrontar entrevistas comerciales de valoración y presentación inicial.
- Cómo ordenar las claves de comportamiento para afrontar entrevistas de captación de negocio.
- Cómo definir un modelo de actuación eficaz para manejar las entrevistas comerciales o presentaciones grupales.

“ El arte de la venta le permitirá descubrir lo que puede desencadenar una decisión de compra a su favor”

Dirigido a:

Directores Comerciales, Jefes de Ventas, Delegados Comerciales y, en general, a todas aquellas personas que deseen mejorar los resultados de ventas de su empresa y poder garantizar su continuidad en los próximos años, o que colaboren de forma directa o indirecta en cualquier proceso de gestión comercial.

Contenido del Curso

MÓDULO 1. El entorno comercial actual

5 horas

Los procesos de cambio y adaptación en los que están inmersas todas las compañías actuales están provocados por multitud de factores en el entorno en el que operan y que las obliga a buscar fórmulas que les permita sobrevivir o ser líderes en el entorno competitivo en el que se encuentran. Ante estas circunstancias cambiantes, deben poner en marcha nuevas formas de hacer que aseguren la permanencia, el crecimiento o el liderazgo de la empresa en el mercado en el que trabaja.

- 1.1. Los factores del entorno comercial actual.
- 1.2. Las estrategias de las compañías en escenarios VUCA.
- 1.3. Los nuevos escenarios comerciales.
- 1.4. Algo para recordar.

MÓDULO 2. Las variables críticas que se han de tener en cuenta

5 horas

- 2.1. El indicador de potencial y probabilidad de negocio.
- 2.2. Los intereses comunes y los intereses opuestos.
- 2.3. Los recursos comerciales y poderes de influencia comercial.
- 2.4. Algo para recordar.

MÓDULO 3. Los posicionamientos de una cartera de clientes

5 horas

- 3.1. El mapa crítico de intereses.
- 3.2. Los cuatro posicionamientos de los clientes.
- 3.3. Los objetivos y los riesgos de cada posición con clientes.
- 3.4. Algo para recordar.

MÓDULO 4. La habilidad de saber conocer y de generación de confianza

5 horas

No conviene olvidar que una de las medidas de la confianza del cliente nos la da el tipo de información que comparte con nosotros, y que este acceso a niveles sucesivos de información, progresivamente confidencial, constituye uno de los éxitos de la venta.

- 4.1. Los peligros de actuar sin conocer o verificar la posición del cliente.
- 4.2. Los comportamientos para desarrollar la habilidad de saber conocer.
- 4.3. Los comportamientos para desarrollar la habilidad de generación de confianza.
- 4.4. Algo para recordar.

MÓDULO 5. La entrevista de valoración-ponderación y de captación-vinculación

5 horas

- 5.1. El canal online como vehículo de captación de clientes.
- 5.2. El proceso de la entrevista de valoración-ponderación.
- 5.3. El proceso de la entrevista de captación-vinculación.
- 5.4. Algo para recordar.

MÓDULO 6. La comunicación comercial

5 horas

Estamos continuamente comunicando por lo que debemos ser capaces de interpretar cuál debe ser nuestro rol como comercial, la manera en la que me comporto y, por tanto, la manera en la que me comunico.

En la gestión comercial, la habilidad de comunicación nos ayuda a condicionar cambios de opinión, a reforzar la visión de alguien, a provocar actuaciones concretas, conseguir que los otros refuercen, reajusten o cambien su forma de hacer.

- 6.1. Los roles de la comunicación comercial.
- 6.2. Las presentaciones comerciales grupales.
- 6.3. Algo para recordar.

Autor

El contenido y las herramientas pedagógicas del curso han sido elaboradas por un equipo de especialistas dirigidos por:



Pedro Gómez-Acebo

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales con más de 20 años de experiencia en el sector de la formación y los RRHH ocupando puestos directivos en las principales consultoras de formación.

Lidera programas de desarrollo de habilidades directivas bajo la metodología “la fábrica de la ilusión”. Sus programas identifican y ordenan las palancas que ayudan en la transformación y el desarrollo de las personas utilizando dos elementos protagonistas: la razón y la emoción.

El autor y el equipo de tutores estarán a disposición de los alumnos para resolver sus dudas y ayudarles en el seguimiento del curso y el logro de objetivos.

Titulación

Una vez finalizado el curso de forma satisfactoria, el alumno recibirá un diploma acreditando la realización del curso **EL ARTE DE LA VENTA**.

