



# Curso Online de Reingeniería de Ventas

*Cómo implementar la Reingeniería para mejorar las ventas de su empresa.*



**[e]**  
Iniciativas Empresariales  
*| estrategias de formación*



Tel. 900 670 400 - [attcliente@iniciativasempresariales.com](mailto:attcliente@iniciativasempresariales.com)  
[www.iniciativasempresariales.com](http://www.iniciativasempresariales.com)

BARCELONA - BILBAO - MADRID - SEVILLA - VALENCIA - ZARAGOZA

## Presentación

Estamos viviendo en un mundo de constantes cambios debido a los avances tecnológicos y a las nuevas formas de pensar y de actuar de las nuevas generaciones que demandan nuevos servicios.

Hay empresas que siguen vendiendo bajo esquemas antiguos con estructuras conservadoras y con procesos obsoletos que no permiten mejorar sus resultados ya que no son competitivos en proactividad ni eficacia. Todas aquellas que no apliquen la Reingeniería de ventas para mejorar y adaptar sus procesos a las nuevas necesidades del mercado estarán en riesgo de quebrar en los próximos años.

Este curso le será de gran utilidad para desarrollar su propia Reingeniería de Ventas y mejorar sustancialmente sus resultados de venta, pero sobre todo para tener un negocio más rentable y competitivo.

## 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 on-line a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite, si así lo desea, descargarse los módulos didácticos junto con los ejercicios prácticos de forma que pueda servirle posteriormente como un efectivo manual de consulta.

A cada alumno se le asignará 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.

El curso incluye:



## Contenido y Duración del Curso

El curso tiene una duración de **60 horas** distribuidas en 9 módulos de formación práctica.

El material didáctico consta de:

### Manual de Estudio

Los 9 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. A lo largo del curso el alumno desarrollará el “Manual de Reingeniería de Ventas” de su propia empresa y que será su principal herramienta para poder aplicarla.

## Este curso le permitirá saber y conocer:

---

- Qué es la Reingeniería de Ventas, cómo se aplica y cuáles son sus beneficios.
- Por qué es necesario implementar la Reingeniería de Ventas en su empresa.
- Qué entorno global debemos tener en cuenta antes de identificar los puntos de mejora en nuestro proceso de ventas.
- Cuáles son las nuevas tecnologías en ventas y cómo se aplican.
- Cuáles son las nuevas expectativas de los clientes.
- Cómo identificar los puntos de cambio en su departamento de ventas.
- Cómo analizar cómo se está vendiendo actualmente.
- Cuáles son los 5 pasos de la Reingeniería de Ventas y cómo desarrollarlos.
- Cómo mejorar sus resultados de venta a través de la Reingeniería.
- Cuál sería el plan de trabajo para implementar la Reingeniería de Ventas en su empresa.

“ La Reingeniería de Ventas consiste en redefinir los procesos de venta para poder obtener mejores resultados en su empresa haciéndola más rentable y competitiva”

## Dirigido a:

---

Directores Generales, Directores Comerciales, Jefes de Ventas, Delegados Comerciales y, en general, a todas aquellas personas que deseen mejorar de forma sustancial los resultados de venta de su empresa y garantizar su continuidad en los próximos años.

## Contenido del Curso

### MÓDULO 1. Introducción a la Reingeniería

5 horas

La Reingeniería es una metodología recomendada para “reinventar” procesos con el objetivo de lograr mejores resultados en una tarea determinada. Este primer módulo del curso hace una introducción al proceso de Reingeniería identificando qué es, cómo se constituye, para qué sirve, cuándo se aplica y qué implica.

- 1.1. Antecedentes de la Reingeniería.
- 1.2. Elementos de la Reingeniería:
  - 1.2.1. Procesos.
  - 1.2.2. Personas.
  - 1.2.3. Información.
  - 1.2.4. Tecnología.
  - 1.2.5. Proveedores.
  - 1.2.6. Clientes.
  - 1.2.7. Competencia.
  - 1.2.8. Entorno.
- 1.3. Que es la Reingeniería de Ventas.
- 1.4. Para qué sirve la Reingeniería de Ventas en los negocios.
- 1.5. Cuándo se requiere aplicar la Reingeniería de Ventas.
- 1.6. Qué implica aplicar la Reingeniería de Ventas.
- 1.7. Pasos de la Reingeniería de Ventas.

### MÓDULO 2. Entorno actual

5 horas

Vivimos en un entorno cambiante tanto en lo social como en lo político, económico, industrial, científico, etc. Pero sobre todo en lo tecnológico, gracias a Internet y a la globalización vivimos cada día situaciones de cambio y de innovación en varios aspectos de nuestra vida. Este módulo da importancia a tres ámbitos dentro del entorno actual para el proceso de Reingeniería: la cultura empresarial, el tecnológico y el de consumidores y clientes.

- 2.1. Entorno global.
- 2.2. Cultura organizacional.



- 2.3. Cultura de calidad.
- 2.4. Nuevas tecnologías.
- 2.5. Nuevas herramientas.
- 2.6. Tipos de clientes.
- 2.7. Requerimientos actuales de los clientes.
- 2.8. Nueva forma de trabajar.

## MÓDULO 3. Autodiagnóstico de ventas

10 horas

Una vez definida la Reingeniería de Ventas, el primer paso es hacer un autodiagnóstico de cómo estamos realizando cada una de las funciones involucradas en el proceso de ventas.

- 3.1. Importancia del autodiagnóstico.
- 3.2. Autodiagnóstico en análisis y segmentación del mercado.
- 3.3. En prospección y contacto.
- 3.4. En conocimiento de producto.
- 3.5. En manejo de herramientas de venta.
- 3.6. En identificación de necesidades.
- 3.7. En diseño de la solución.
- 3.8. En presentación de la solución.
- 3.9. En la negociación y cierre.
- 3.10. En servicio posventa.
- 3.11. En la generación de más ventas.

## MÓDULO 4. Autodiagnóstico de control

5 horas

Todo negocio debe contar con un plan de negocios que debe formularse a corto, medio y largo plazo y es la base fundamental del desarrollo del negocio.

Este autodiagnóstico de control sirve a la empresa para identificar cómo está estructurado su plan de negocios.

- 4.1. Análisis de plan de negocios.
- 4.2. Análisis de definición de cuotas.
- 4.3. Análisis de sus sistemas de control.
- 4.4. Análisis de plan de compensaciones.
- 4.5. Análisis de su plan estratégico de ventas.

## MÓDULO 5. Puntos de mejora

10 horas

El autodiagnóstico realizado en el módulo anterior es el punto de partida para identificar cómo está vendiendo su empresa. Comparados todos los puntos con el entorno actual de ventas podremos identificar qué estamos haciendo y qué no para analizar los puntos de mejora.

### 5.1. Puntos de mejora en su plan de negocios:

- 5.1.1. Objetivos.
- 5.1.2. Misión, visión, valores.
- 5.1.3. Productos a comercializar.
- 5.1.4. Infraestructura.
- 5.1.5. Mercado foco.
- 5.1.6. Fuentes de información.
- 5.1.7. Análisis FODA y modelo de Porter.
- 5.1.8. Análisis de competencia.
- 5.1.9. Plan de ventas.
- 5.1.10. Estrategia de venta.
- 5.1.11. Plan de inversiones.
- 5.1.12. Plan de rentabilidad.
- 5.1.13. Plan de trabajo.

### 5.2. Puntos de mejora en objetivos y cuotas:

- 5.2.1. Definición de objetivos.
- 5.2.2. Definición de cuotas.

### 5.3. Puntos de mejora en infraestructura.

## **5.4. Puntos de mejora en su sistema de evaluación y control:**

- 5.4.1. Pipeline.
- 5.4.2. Pronóstico de ventas.
- 5.4.3. Funnel de ventas.
- 5.4.4. Plan de cuenta.
- 5.4.5. KPIs.

## **5.5. Puntos de mejora en su forma de vender:**

- 5.5.1. El proceso de venta.
- 5.5.2. Mejore su forma de conocer el producto.
- 5.5.3. Mejore su forma de buscar clientes.
- 5.5.4. Mejore su forma de llamar la atención.
- 5.5.5. Mejore su forma de identificar necesidades.
- 5.5.6. Mejore su forma de desarrollar la solución.
- 5.5.7. Mejore la forma de presentar su propuesta.
- 5.5.8. Mejore la forma de lograr la venta.
- 5.5.9. Mejore su forma de dar continuidad a sus ventas.

## **5.6. Puntos de mejora en sus procesos:**

- 5.6.1. Mejoras en su proceso de preventa.
- 5.6.2. Mejoras en su proceso de manufactura.
- 5.6.3. Mejoras en su proceso de entregas.
- 5.6.4. Mejoras en su proceso de compras.
- 5.6.5. Mejoras en su proceso de pagos.
- 5.6.6. Mejoras en su proceso de cobros.

## **5.7. En su interacción entre áreas.**

## **5.8. En su calidad de servicio:**

- 5.8.1. Metodología de las 5S.
- 5.8.2. Método PDCA.
- 5.8.3. Método AMFE.
- 5.8.4. Método POKA-JOKE.
- 5.8.5. Método de empowerment.
- 5.8.6. Método de Cuadro de Mando Integral.
- 5.8.7. Metodología Kaizen.



## MÓDULO 6. Implementación de la Reingeniería: los 5 pasos

5 horas

La Reingeniería de procesos identifica 5 pasos tradicionales que son convenientes de conocer y realizar si desea implementarla en su empresa. En este módulo se definen y ejemplifican estos pasos para el proceso de ventas.

- 6.1. Paso 1: objetivos que justifican la reingeniería.
- 6.2. Paso 2: procesos que agregan valor.
- 6.3. Paso 3: visión de esos procesos.
- 6.4. Paso 4: cambios.
- 6.5. Paso 5: visión de transformación de dichos cambios.

## MÓDULO 7. Implementación de la Reingeniería: cambios

10 horas

- 7.1. Cambios en su selección de productos y proveedores.
- 7.2. Cambios en su forma de vender.
- 7.3. Cambios en su infraestructura.
- 7.4. Cambios en su forma de controlar sus ventas.
- 7.5. Cambios en sus procesos.
- 7.6. Impacto de los cambios.

## MÓDULO 8. Plan de trabajo

5 horas

Una vez identificados los cambios a realizar para implementar la Reingeniería de Ventas en su empresa, debe desarrollarse el plan de trabajo donde se identifica, cambio por cambio, quién es el responsable de ejecutarlo, cuánto tiempo se lleva, qué otra acción depende de ese cambio y cuándo se haría.

- 8.1. Documentar el manual.
- 8.2. Plan calendarizado de cambios:
  - 8.2.1. Cambios en los productos.
  - 8.2.2. Cambios en la forma de vender.

- 8.2.3. Cambios en la infraestructura.
- 8.2.4. Cambios en la forma de control.
- 8.2.5. Cambios en otros procesos.
- 8.3. Capacitación al personal.**
- 8.4. Documentar cambios.**
- 8.5. Seguimiento a cambios.**
- 8.6. Evaluación y control.**

## MÓDULO 9. Análisis de beneficios y ROI

5 horas

- 9.1. Importancia de los beneficios.**
- 9.2. Beneficios reales de la Reingeniería de Ventas:**
  - 9.2.1. Beneficios por cambios en productos y proveedores.
  - 9.2.2. Beneficios por sus cambios en la forma de vender.
  - 9.2.3. Beneficios por cambios en su infraestructura.
  - 9.2.4. Beneficios por cambios en la forma de controlar sus ventas.
  - 9.2.5. Beneficios por cambios en otros procesos.
- 9.3. Cuantificación de los beneficios.**
- 9.4. Retorno de inversión.**

# Reingeniería de Ventas

## Autor

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



### Arnaldo Corona

Ingeniero en Electrónica y Telecomunicaciones, cuenta con más de 30 años de experiencia en puestos ejecutivos en las áreas de Ventas, Ingeniería, Operaciones, Soporte Técnico y Capacitación. Consultor internacional, conferencista y profesor invitado en Universidades e instituciones privadas de varios países.

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 **REINGENIERIA DE VENTAS**.

