



Curso Online de La Gestión a Distancia de los Equipos de Ventas

Metodologías y herramientas para gestionar a distancia a sus equipos de ventas mejorando los resultados e incrementando su vinculación.

ARGENTINA
(54) 1159839543

BOLÍVIA
(591) 22427186

COLOMBIA
(57) 15085369

CHILE
(56) 225708571

COSTA RICA
(34) 932721366

EL SALVADOR
(503) 21366505

MÉXICO
(52) 5546319899


Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación


MANAGER
BUSINESS
SCHOOL

attcliente@iniciativasempresariales.edu.es
america.iniciativasempresariales.com
Sede Central: BARCELONA - MADRID



Llamada Whatsapp
(34) 601615098

PERÚ
(51) 17007907

PANAMÁ
(507) 8338513

PUERTO RICO
(1) 7879457491

REP. DOMINICANA
(1) 8299566921

URUGUAY
(34) 932721366

VENEZUELA
(34) 932721366

ESPAÑA
(34) 932721366

La Gestión a Distancia de los Equipos de Ventas

Presentación

Este curso tiene el propósito de capacitar al Gerente, Supervisor o líder de equipos de ventas en el desarrollo y seguimiento de prácticas de ventas de acuerdo con las exigencias que la transformación digital ha impuesto en la relación de la empresa con sus clientes durante los procesos de captación, desarrollo y recuperación.

Para los integrantes del equipo de ventas representará la oportunidad de adquirir y desarrollar competencias acordes para realizar su labor comercial en un entorno de negocios volátil, incierto, complejo y ambiguo, propio de la transición digital.

La Formación E-learning

Los cursos online se han consolidado como un método educativo de éxito en la empresa ya que aportan flexibilidad al proceso de aprendizaje, permitiendo al alumno escoger los momentos más adecuados para su formación. Con más de 35 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.

Nuestros cursos e-learning dan respuesta a las necesidades formativas de la empresa permitiendo:

- 1 La posibilidad de *escoger* el momento y lugar más adecuado para su formación.
- 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 el curso.
- 4 *Trabajar* con los recursos que ofrece el entorno on-line.

La Gestión a Distancia de los Equipos de Ventas

Objetivos del curso:

- Identificar y adecuar las prácticas de ventas relevantes en el mercado a las exigencias de los cambios propios de la transformación digital.
- Conocer e identificar la influencia de las dimensiones del entorno de negocios VICA sobre las actividades de ventas y servicio al cliente.
- Reconocer el nivel actual de las competencias comerciales dentro de entornos de negocios digitales.
- Implementar prácticas necesarias para desarrollar competencias comerciales digitales entre los miembros del equipo.
- Aprender a evaluar el impacto de la gestión de ventas en medios digitales.
- Identificar y valorar los cambios en el ciclo de vida de los clientes en entornos digitales.
- Aprender a generar contenidos en las redes sociales y conocer algunos de los beneficios de este tipo de estrategias.
- Conocer, practicar y desarrollar estrategias diferenciadas (captación, desarrollo y recuperación) en la gestión de la cartera actual de clientes.

“ La gerencia remota de equipos de ventas representa la oportunidad de maximizar las ventajas de la transformación digital aplicada a servicios y ventas a través de prácticas que proporcionan ventajas tales como la ubicuidad, la reducción de costos en la gestión de ventas y la agilidad en la toma de decisiones para el cierre de negocios ”

Dirigido a:

Directores y Mandos Intermedios de equipos de ventas que quieran desarrollar competencias en el uso de tácticas del entorno digital para gestionar comunicaciones, manejar redes sociales, usar herramientas colaborativas para el trabajo en equipo y coordinar relaciones comerciales cotidianas.

La Gestión a Distancia de los Equipos de Ventas

Estructura y Contenido del curso

El curso tiene una duración de 30 horas lectivas 100% online que se realizan a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite el acceso de forma rápida y fácil a todo el contenido:

Manual de Estudio

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

Material Complementario

En cada uno de los módulos que le ayudará en la comprensión de los temas tratados.

Ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación

para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

Bibliografía y enlaces de lectura recomendados para completar la formación.

Metodología 100% E-learning



Aula Virtual *

Permite el acceso a los contenidos del curso desde cualquier dispositivo las 24 horas del día los 7 días de la semana.

En todos nuestros cursos es el alumno quien marca su ritmo de trabajo y estudio en función de sus necesidades y tiempo disponible.



Soporte Docente Personalizado

El alumno tendrá acceso a nuestro equipo docente que le dará soporte a lo largo de todo el curso resolviendo todas las dudas, tanto a nivel de contenidos como cuestiones técnicas y de seguimiento que se le puedan plantear.



* El alumno podrá 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.

Contenido del Curso

MÓDULO 1. Tendencias y competencias gerenciales para la venta en entornos digitales

8 horas

- 1.1. Retos en la gestión de ventas.
- 1.2. Impacto y evolución del autoservicio en las empresas durante el proceso de compras.
- 1.3. Efecto del entorno remoto sobre las ventas.
- 1.4. Qué son los entornos VICA.
- 1.5. Cómo se expresa cada dimensión y su influencia sobre la gestión de ventas.
- 1.6. Competencias relevantes del gerente y de los equipos de ventas para entornos VICA.
- 1.7. Modelo de competencias VICA.
- 1.8. Tendencias en el trabajo remoto de los equipos de ventas.
- 1.9. Cambios en los patrones de comportamiento de los clientes.
- 1.10. Retos ante los cambios en los patrones de consumo de los clientes.
- 1.11. Competencias para liderar equipos de ventas.
- 1.12. Capacitación del gerente de ventas.

MÓDULO 2. Cómo adecuar el equipo de ventas a una gestión remota

8 horas

La venta y servicio al cliente, como se conoce en la actualidad, se desarrolla en un entorno de negocios llamado VICA (Volátil, Incierto, Complejo y Ambiguo), entorno donde hay más interrogantes que respuestas y donde se han multiplicado las variables que escapan totalmente de nuestro control en la relación con clientes, proveedores y competidores.

- 2.1. Cómo adecuar al equipo de ventas a una gestión remota.
- 2.2. Recursos para adecuar al equipo al trabajo remoto:
 - 2.2.1. Competencias.
 - 2.2.2. Conductas.
 - 2.2.3. Herramientas digitales.
- 2.3. Estrategias y competencias para el Social Selling:
 - 2.3.1. Influencia sobre las ventas.

La Gestión a Distancia de los Equipos de Ventas

2.3.2. Cómo se desarrolla.

2.3.3. Beneficios.

2.4. La generación de contenidos en las redes sociales.

2.5. La gestión de la interacción de las relaciones con los clientes en redes sociales:

2.5.1. Importancia de las interacciones en redes sociales.

2.5.2. Estrategias para estimular la interacción en las redes sociales.

2.5.3. Prácticas para aumentar el engagement.

MÓDULO 3. Prácticas remotas para optimizar la cartera de clientes

14 horas

3.1. El ciclo de vida de los clientes digitales.

3.2. El embudo de ventas.

3.3. Pautas para definir el cliente objetivo.

3.4. Selección de la estrategia en redes sociales para la planificación de ventas digitales:

3.4.1. Facebook.

3.4.2. LinkedIn.

3.4.3. Instagram.

3.5. La planificación de contenidos en redes sociales para la venta digital.

3.6. Estrategias de ventas en redes sociales: el Social Selling.

3.7. Estrategias de ventas en redes sociales: el Mailing List.

3.8. Evaluación del impacto de la gestión de ventas en medios digitales.

3.9. Estrategias para las rutinas de trabajo de ventas híbridas.

3.10. Reuniones con el equipo de ventas.

3.11. Gestión de la experiencia del cliente.

3.12. Servicio al cliente vs experiencia del cliente.

3.13. Cómo optimizar las ventas a partir de la experiencia del cliente.

La Gestión a Distancia de los Equipos de Ventas

Autor



Alonzo Rios

Licenciado en Psicología con amplia experiencia en procesos de capacitación de equipos de ventas en empresas de diferentes sectores. Autor de diversos programas para el desarrollo de líderes dirige, además, diferentes programas destinados a la gestión del cambio y rediseño organizacional para diversas instituciones.

Titulación

Una vez finalizado el curso el alumno recibirá el diploma que acreditará el haber superado de forma satisfactoria todas las pruebas propuestas en el mismo.

