

## EFFECTIVIDAD EN LA RED DE VENTAS

CURSO PRESENCIAL DE 8 HORAS



### FECHA Y HORARIOS

15, 16 de noviembre de 2017. Horario de 09:30 h. a 13:30 h.

### LUGAR DE IMPARTICIÓN

Instalaciones de **QUIMACOVA**—Edificio **CIERVAL**  
C/ Hernán Cortés, 4 — 46004 —Valencia

### CONTENIDO\*

#### 1. PENSAMIENTO ESTRATÉGICO EN LA DIRECCIÓN COMERCIAL

- Entender la Dirección Comercial desde el Concepto de Competitividad.
- Enfoque en la demanda del mercado como clave del éxito.
- Experiencia del cliente.
- Evolución en la Operativa Comercial.

#### 2. GESTIÓN DE LOS EQUIPOS COMERCIALES vs. PRODUCTIVIDAD

- Entender la Efectividad de la Red de Ventas.
- Plan de Desarrollo.
- Dirección de ventas.
- Formación.
- Proceso de ventas.

\*Consultar anexo para acceder al contenido completo del curso.

### OBJETIVO

Trabajar en las metodologías de formación y gestión de los equipos comerciales, gestionar su efectividad para incrementar la productividad, entender el pensamiento estratégico y analizar las necesidades para implementar un proceso de ventas alineado a los objetivos comerciales de la empresa.

### DOCENTE

**Paloma Moreno** - Consultora en el área de Dinamización Comercial y Desarrollo de Mercado de Grupo IFEDES

**ifedes**  
DESARROLLO DE NEGOCIO

**PRECIO ASOCIADOS: GRATUITO**

**PRECIO NO ASOCIADOS: 120 € + IVA**

\*El precio del curso incluye: material y café.

\*\*El curso tiene plazas limitadas a 12 alumnos; se asignarán por riguroso orden de inscripción.

Puede inscribirse enviando sus datos a través del formulario online de nuestra web:

<http://www.quimacova.org/plan-formacion.php>

o a través de nuestra aplicación, disponible tanto en:



## EFFECTIVIDAD EN LA RED DE VENTAS

### CONTENIDO\*

#### 1. PENSAMIENTO ESTRATÉGICO EN LA DIRECCIÓN COMERCIAL

- Entender la Dirección Comercial desde el Concepto de Competitividad.
- Enfoque en la demanda el mercado como clave del éxito.
- Experiencia del cliente.
- Evolución en la Operativa Comercial.

#### 2. GESTIÓN DE LOS EQUIPOS COMERCIALES vs. PRODUCTIVIDAD

- Entender la Efectividad de la Red de Ventas.
- Plan de Desarrollo: objetivos, definición de competencias y plan de formación, motivación.
- Dirección de ventas.
  - Liderazgo situacional.
  - Coaching como herramienta.
- Formación.
  - Desarrollo de habilidades comerciales y directivas.
    - Técnicas de comunicación: escucha activa, empatía, asertividad.
    - Proceso de ventas: negociación.
    - Trabajar los estilos de gestión/negociación.
    - Analizar estilo individual y segmentar a los clientes.
    - Entender la negociación como herramienta para construir la relación con los clientes.
- Proceso de ventas.
  - Segmentación de los clientes.
    - Target, objetivos, planificación.
    - Implementación de frecuencia y cobertura según target.
    - Metodología de herramientas a trabajar (BI, CRM).
  - Definir el modelo de ventas óptimo en las visitas.
    - Análisis del proceso actual y su evolución al objetivo.
    - Modelo de venta: estructura y sus fases.
  - Gestión de cuentas.
    - Proceso e indicadores.
    - Desarrollo e implementación
    - Role-plays.
    - Dinámicas de grupo.