

curso

Habilidades para ventas



Martes 26 y miércoles 27 de julio

Duración: 10 horas en dos jornadas de 5 horas cada una.

Horarios de los encuentros: 8 a 13 horas

Lugar: CCIRR (Necochea 84 • Rafaela • Santa Fe)

Contenidos

Clase 1

- Misión y estrategia. Segmentación del mercado, elección del segmento, posicionamiento y diferenciación, capacidad competitiva.
- Mercado meta y entrega de valor.
- Planificación de la estrategia de llegada al mercado
- Comportamiento de los consumidores en función de la percepción del valor
- La comunicación interna y externa congruente, adecuada y valiosa
- Elaboración de la estrategia comercial para la propia organización.

Clase 2

- La venta como la operativización de la estrategia. Acciones concretas y encadenadas.
- Elección de canales
- Etapas y/o ciclos en función del canal elegido. Seguimiento
- Generación, gestión y servicio al cliente, generación de alianzas de venta.

- Selección y formación de los vendedores que respondan a las estrategias y a los mercados meta. Negociación
 - Acciones concretas, agendas de trabajo y seguimiento de resultados. Remuneraciones
 - Diseño de un presupuesto de ventas equilibrado.
 - Comunicación y estilo de liderazgo para lograr motivación y resultados.
 - Elaboración de la agenda de trabajo para la propia organización.
-
-

Metodología de trabajo



El Programa Intensivo integra clases teóricas y prácticas, utilizando casos y ejemplos para posibilitar su aplicación concreta.

La actividad se centra en la elaboración de un plan de actividades y mejora de la propia organización. Se utilizan métodos participativos individuales y grupales para la discusión e integración de las experiencias adquiridas, con el fin de orientar a los participantes a la acción.

Docente



Liliana Martinez Albiaque