

EC

ESCUELA COMERCIAL

ENFOQUE CLIENTE



CURSO EJECUTIVO

ESTRATEGIAS Y TÉCNICAS DE VENTA POST PANDEMIA "LA NUEVA EXIGENCIA DEL B2B Y B2C"

www.enfoquecliente.com

I. PRESENTACIÓN DEL CURSO

El curso proporciona las herramientas para manejar las variables del proceso de ventas, de una manera eficaz y eficiente, aplicando las técnicas más modernas tanto para el cliente empresarial (B2B) como al consumidor final (B2C).

El curso propone métodos de como planificar 7 estrategias de ventas y para su ejecución enseñará al participante a entender y aplicar técnicas de venta sencillas, básicas pero elementales para la gestión de ventas creciente del negocio ante un mercado diferente y de mayor velocidad y rigurosidad que antes de la pandemia.



Método, técnica, proceso desde la prospección hasta el cierre y la ejecución para la efectiva aplicación de estas 7 estrategias de ventas que aprenderás en el curso



II.¿POR QUÉ LLEVAR ESTE CURSO?

Luego de llevado el curso el participante podrá:

1. Identificar su propuesta de valor y hacerla diferente a la competencia.
2. Conoce las características de sus consumidores en mercados B2C y B2B.
3. Comunicar adecuadamente su propuesta de valor al cliente.
4. Liderar la implementación de estrategias y tácticas comerciales para la organización.
5. Ejecuta técnicas de ventas y cierre de ventas de cara al cliente

**Con este curso
podrás diseñar ese
plan único y tendrás
la claridad para
ejecutarlo de
manera efectiva
hasta lograr el
objetivo comercial
propuesto**



III.¿A QUIÉN VA DIRIGIDO ESTE CURSO?

Líderes y potenciales líderes responsables del **CRECIMIENTO DE LAS VENTAS** en pequeñas, medianas o grandes empresas que ejecuten estrategias comerciales y que necesitan herramientas de rápida aplicación para penetrar los mercados objetivo de su empresa.

Emprendedores, Estudiantes, Profesionales y Empresarios que quieren elevar su competitividad y que buscan hacer **CRECER SUS VENTAS**.

Líderes y potenciales líderes responsables del CRECIMIENTO DE LAS VENTAS en las empresas que deseen construir un proceso de ventas creciente



Emprendedores



Profesionales



Estudiantes



Empresarios

IV.OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

General: Al finalizar el curso los participantes tendrán un panorama que les permitirá afrontar el mercado de manera exitosa mediante el planteamiento e implementación de un modelo de gestión comercial. El modelo desarrollado en clase se sustenta en estructuras, métodos y técnicas de ventas de vanguardia, diferenciando las ventas a clientes empresariales y finales

1

·Identificar e implementar los conceptos clave de los niveles de gestión estratégica de ventas y gestión operativa de ventas.

2

Ejecutar la propuesta de valor y diferenciarla para mercados B2B de mercados B2C

3

·Aplicar herramientas efectivas de ventas modernas para conducir a la organización hacia el crecimiento sostenido

4

Conocer 7 estrategias para hacer crecer las ventas y las consideraciones para su ejecución



V.METODOLOGÍA

1

Las clases son en línea por medio virtual usando la plataforma zoom,

2

Las clases son participativas y con trabajos grupales

3

El curso evaluará la participación del alumno, los controles y el TAF

4

La participación pondrá en evidencia la evolución del alumno.

5

Los controles serán grupales en las fechas que indique el profesor

6

Trabajo aplicativo final (TAF), es un trabajo integrador del curso

7

Participación	30%
Controles	30%
TAF	40%

8

El participante que haya aprobado con 14 o mas recibirá un diploma en PDF

VI. RESUMEN DE CONTENIDOS

Sesiones 1 y 2: ¿Cómo crear un proceso comercial exitoso para la organización?

- ¿Quién es el marketing y la venta?
- ¿Qué es un proceso comercial? Y ¿Cómo elaborarlo?
- ¿Cómo desarrollar efectividad comercial?
- ¿Cómo aplicar el marketing y las ventas?

Sesiones 3 y 4: ¿Cómo crear y dirigir un área comercial?

- ¿Cómo formar al equipo?. ¿Roles y expectativas tienen?
- ¿Cómo motivarlo y desarrollarlo?, ¿Cómo ejecutar la estrategia?
- ¿Cómo controlar y gerenciar la estructura comercial?
- ¿Qué tipos de estructura comercial elegir?

Sesiones 5 y 6: ¿La Tecnología y el Liderazgo en Ventas?

- ¿Cómo controlar el avance de ventas?
- ¿Cómo aplicar tecnología a la gestión comercial?
- ¿Cómo liderar en ventas?
- ¿Qué es la negociación?

Sesiones 7 y 8: ¿Las 7 estrategias para hacer crecer las ventas?

- Planificación y Consideraciones para su ejecución.
- El presupuesto y los métodos de Proyección de Ventas
- Ventajas y Desventajas de los métodos

Sesiones 9 y 10: Clínica Comercial

Casos grupales.

- Presentación Grupal del Trabajo Aplicativo Final

INICIO: AGOSTO 2023



TELÉFONOS

Fijo 704 0656
Movil: 994135542



CORREO ELECTRÓNICO

contactos@enfoquecliente.com

REQUISITOS

Conocimientos básicos sobre ventas, Contar con PC o Laptop con cámara, micrófono y audio, conectada a internet,

Descargar Zoom,

Interés en investigar, estudiar y participar clase,

Duración: 1 mes

Horarios disponibles (1 clase semanal):

Lunes de 7:00pm a 10:15pm

Jueves de 7:00pm a 10:15pm

Sábados de 9am a 12:15pm

Precio del curso S/420, Hasta el 1 de agosto, luego del 1 de agosto a S/520

Abonos a la cuenta corriente

Soles: BCP 191-2264-755-011

a nombre de ENFOQUE CLIENTE,
RUC 20600645677,

Envíanos el Boucher a
cobranzas@enfoquecliente.com.

Recuerda indicar si deseas boleta o factura electrónica y te confirmaremos la inscripción.



SÍGUENOS

<https://www.facebook.com/EnfoqueClientePE/>



<https://www.linkedin.com/company/10118577/admin/>

www.enfoquecliente.com

