

EC

ESCUELA COMERCIAL

ENFOQUE CLIENTE



CURSO EJECUTIVO

EL LÍDER COMERCIAL Y EL CONOCIMIENTO DEL MERCADO

"EL CAMINO A LA GERENCIA"

www.enfoquecliente.com

I. PRESENTACIÓN DEL CURSO

Entender el rol comercial dentro de la estrategia empresarial, hace que naturalmente se requiera de personas capaces de proponer y ejecutar iniciativas competitivas a favor de la organización y saber cómo administrar los recursos para lograr la rentabilidad para la empresa, para los clientes y para los colaboradores.

Asegurar el crecimiento de la empresa es vital para la tranquilidad de sus trabajadores y entorno, así como para los clientes por eso planificar como construir líderes que cuenten con el perfil adecuado para desarrollar el enfoque en la satisfacción del cliente es una tarea de mediano y largo plazo, gestionar ventas, marketing y fidelización requieran de una etapa de segmentación de clientes y productos guiada por el líder comercial con aprovechamiento del conocimiento del cliente y de la competencia.



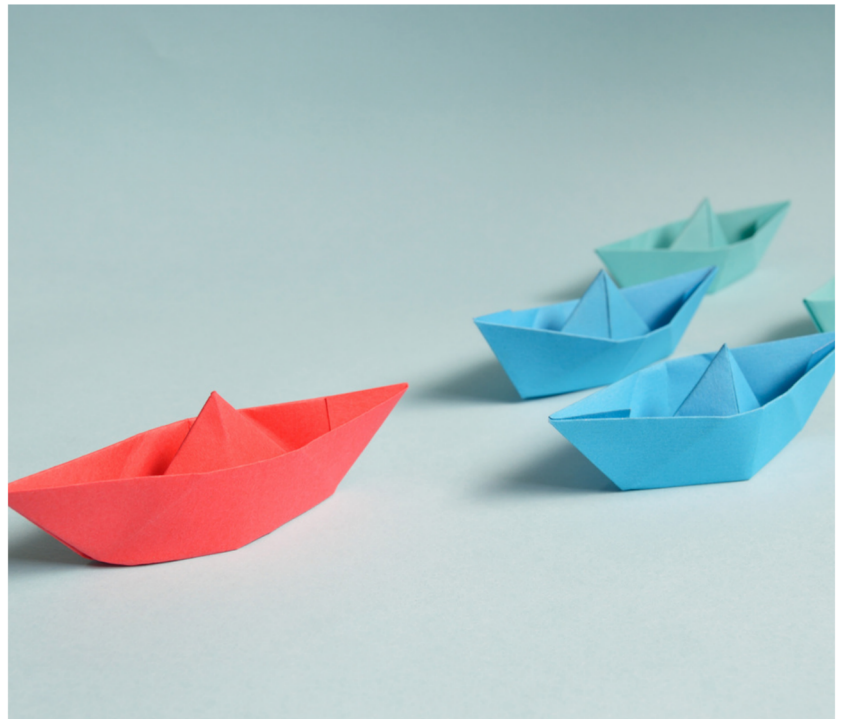
Liderar no es solo estar a la cabeza, liderar es destacar en algo que te hace valioso, diferente y que es bien recibido por los demás. El líder comercial formado con este curso es alguien que aporta tanto con estrategia como con táctica para la ejecución comercial destacada y eficiente



II.¿POR QUÉ LLEVAR ESTE CURSO?

Conocerás, entenderás y aplicarás métodos efectivos base para la gestión y organización comercial, procesos, cierres y propuestas, además conocerás conceptualmente el perfil requerido para ser un líder post pandemia y las herramientas que permitan elevar tú desempeño y como hacer lo mismo con el equipo comercial, son la base de conceptos que veremos en este curso de manera que se busque el constante y permanente incremento de la eficiencia y desempeño de los integrantes, dándoles lineamientos para un desempeño personal e integral creciente.

**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**.

Responsables de ventas que busquen incrementar su efectividad comercial con miras a destacar y dirigir equipos comerciales para la alta competencia

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. Desarrollar habilidades estratégicas y tácticas de dirección y ejecución para destacar dentro del equipo comercial enfocado a productos o servicios

1

Ejecutar con métodos y técnicas todo plan comercial para productos o servicios

2

Poder dirigir el trabajo para lograr rentabilizar la gestión comercial

3

Ejecutar la propuesta de valor y diferenciarla.

4

Aplicar herramientas efectivas de ventas modernas para conducir a la organización

5

Conocer 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: El líder y el equipo comercial

- El líder y la formación del equipo.
- Roles funciones y expectativas.
- Motivación y desarrollo del equipo

Sesiones 3 y 4: ¿Cómo implementar una estrategia comercial?

- La marca y la formación de líderes.
- El posicionar la marca
- El conocimiento y relacionamiento con el cliente.
- Estrategias integrales y el plan de acción.

Sesiones 5 y 6: ¿Cómo evaluar, controlar y optimizar las estrategias?

- La ejecución de la estrategia
- El seguimiento y aprovechamiento
- La optimización escalonada
- La mente del vendedor

Sesiones 7 y 8: ¿Cómo sistematizar la organización y optimizar el funcionamiento?

- La estructura organizacional y la fuerza de ventas
- Las cuentas clave y el Pareto de clientes
- La disciplina y cuidado del proceso
- Las ventas en equipo

Sesiones 9 y 10: Clínica Comercial para líderes

Sinergia Organizacional

Presentación Grupal del Trabajo Aplicativo Final

EC

ESCUELA COMERCIAL

ENFOQUE CLIENTE

DOCENTE

MBA CHRISTIAN GONZALES H.

Grados y certificaciones

Ingeniero Industrial de la Universidad Nacional de Ingeniería, con estudios de especialización en Marketing por la escuela de post grado de la UPC y Master Business Administration (MBA) por Centrum Católica y cursos de especialización en la Universidad del Pacífico, PUCP, ESAN y Universidad de los Andes (Colombia).

Experiencias

Gerente Comercial en Sedapal, empresa peruana que factura alrededor de 2,600 millones de soles anuales, Gerente General a la empresa Doctor del Agua, Gerente Comercial en Arellano Marketing, experiencias en empresas tales como Backus, Mondelez (Ex Kraft Foods), Tecnifajas y Artext.

Cuenta con más de 23 años de experiencia en Gestión Comercial, con desarrollo en investigación del mercado latinoamericano.

Es docente en Post grado para Centrum PUCP, TOULOUSE LAUTREC y UPC en los tópicos Marketing y Ventas, a su vez, Gerente General en ETAT y Director Ejecutivo en Enfoque Cliente, ponente y consultor para empresas como: BCP, LATAM Perú, Natura, Willax TV, APEMA, Aceros Arequipa, Scotiabank, GyM, Universidad Continental, Unilever, MABE, Universidad Ricardo Palma, UPC, Menorca, Electrocentro, Molitalia, Toyota, Distriluz, InmobiliariA BESCO, Serpar, Sanicenter, Líder, Entel y Azaleia entre otras.



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):

Miércoles de 7:00pm a 10:15pm

Precio del curso S/520, Consultar precio especial por temporada y/o Fraccionamiento directo.

Abonos a la cuenta corriente:

Soles:

BCP 191-2264-755-011

CCI: 00219100226475501154

A nombre de ENFOQUE CLIENTE,
RUC 20600645677,

Envíanos el Voucher a
cobranzas@enfoquecliente.com.

Indicar si deseas boleta o factura electrónica para comprobante de pago.

SÍGUENOS



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



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

www.enfoquecliente.com

