

Dirección comercial y Gestión de ventas

Nivel intermedio.

Ubicación: Madrid.

25 horas lectivas.

Duración: 1 mes.

Descripción

El alto costo de la fuerza comercial requiere que los profesionales logren sus objetivos comerciales: cerrar todos los días más y mejores negocios, construyendo desde el principio relaciones perdurables con clientes y prospectos.

Para ello, requieren entender su papel como personas y profesionales al servicio de la actividad comercial, dominando las técnicas de ventas basadas en las particularidades del mercado, administrando eficientemente su "territorio" de ventas y tiempo.

Los asistentes obtendrán el conocimiento y las competencias necesarias para desarrollar procesos exitosos de ventas consultivas, representando adecuadamente la empresa, favoreciendo las relaciones perdurables con los clientes; incluso si estos son difíciles, logrando su preferencia y alcanzando resultados de volumen y mezcla de ventas que se traducirán en mayores beneficios para la compañía.

¿Cuáles son los objetivos de este curso?

Alcanzar resultados de ventas sobresalientes de forma sistemática y permanente.

Crecer como persona y profesional al servicio de las ventas.

Gestionar, desde el principio, relaciones asociativas con prospectos y clientes.

Convertir a los ejecutivos comerciales en ¡CAMPEONES DE VENTAS!

¿A quién va dirigido?

Gerentes, directivos, ejecutivos y emprendedores que quieran ampliar sus técnicas y habilidades empresariales.

Requisitos

Perfil recomendado: 3 años de experiencia en puestos de responsabilidad.

¿Qué distingue a este curso de los demás?

Este curso formativo tiene un desarrollo eminentemente práctico que avanza en los contenidos mediante ejemplos y casos reales. La formación se desarrolla en grupos reducidos para favorecer el aprendizaje de los alumnos. Para las prácticas, cada alumno contará con un ordenador.

Al finalizar, el alumno realizará un proyecto de fin de curso. Está incluida una tutoría posterior para examinar y corregir el proyecto.

Temario

1. Actividad Comercial.

Concepto y fundamentos básicos de la venta.

Tipos de venta.

Fases de la Venta Consultiva.

2. Proceso de Venta.

Que piensan y valoran los clientes.

Alineación del proceso de venta con el de compra.

Proceso de venta:

Planificación.

Gestión de oportunidades.

Gestión de ofertas (Bids).

Delivery.

3. Gestión Comercial.

Estrategia.

Personas.

Organización.

Mercado.

4. Venta en el Sector Público.

Formas de Contratación en el Sector Público ley 30/31.

Procedimiento Abierto.

Procedimiento Restringido.

Procedimiento Negociado (con y sin publicidad).

Adquisición Centralizada (Subdirección General de Compras).

Acuerdos Marcos.

Tiempos para la contratación.

Propuesta de contratación.

Adjudicación.

Firma del contrato

Prorrogas y Modificados.

Últimos cambios en la Ley 30/31.

Por dónde empezar la venta en el Sector Público.

Cargos en el Sector Público.

Niveles de Funcionariado.

Comisiones Ministeriales TIC.

Comisión Permanente TIC.

5. Retención de Clientes.

Que es fidelizar.

Como se fideliza.

Cuánto cuesta.

6. Técnicas de negociación.

Que es negociación y tipos de negociación.

Características del negociador.

Tipos de negociación.

Profesor



Gonzalo Bueno **Consultor**

Profesional con experiencia como Consultor de negocio en el ámbito de tecnologías de la información, responsabilizándose de la identificación de oportunidades, gestión de los equipos y producción de los proyectos en el Sector Público y Sanidad, tanto en la Administración General del Estado como en las Comunidades Autónomas.

Experiencia internacional trabajando como responsable en compañías multinacionales en la gestión de equipos ubicados en diferentes países de la Unión Europea y Sudáfrica.

Durante los primeros seis años de su carrera profesional consigue una fuerte experiencia como auditor en el sector financiero, trabajando tanto en entidades financieras, como en Arthur Andersen donde llegó a ser Gerente de la firma en España.

Inglés fluido, residió durante dos años en EE.UU. donde consiguió el graduado de High School en Pittsburgh Pennsylvania.

Colabora como profesor en nuestra Escuela de Negocios, impartiendo clases de Dirección y Gestión de Proyectos, Dirección Comercial y Ventas, Técnicas de Negociación, Venta Consultiva, Marketing Directo y Presupuestación y Métodos de Financiación.

Especialidades: Sector Público, Sanidad, Administraciones Públicas, finanzas, auditorías, gestión proyectos, PMI, Consultoría, Director, Comité de Dirección, Tecnologías de la información, SAP, TIC, Administración Electrónica.

Titulación

En caso de superar el curso, se obtendrá un diploma acreditativo al final del mismo.