



Dirección Comercial

Código: 651791

Duración: 4.00 horas

Descripción

El curso de Dirección Comercial prepara a los estudiantes para que entiendan y apliquen la dirección comercial.

El programa les ayudará a comprender el enfoque basado en los clientes, el desarrollo de planes para ampliar la base de clientes y la mejora continua del servicio al cliente.

Además, aprenderán acerca de las herramientas esenciales necesarias para tomar decisiones estratégicas informadas, manejar reuniones eficazmente con los stakeholders, diseñar campañas de marketing exitosas y mantener relaciones con éxito a largo plazo con los clientes.

Objetivos

- Comprender los conceptos básicos acerca del proceso
- Desarrollar habilidades para realizar un seguimiento profesional del rendimiento y promover oportunidades exitosas
- Aprender acerca de las mejores prácticas para implementar técnicas modernas de marketing
- Estudiar cómo detectar necesidades no expresadas de los clientes
- Utilizar datos relevantes para identificar áreas potencialmente rentables

Organización comercial

- La dirección comercial
- Historia de la acción comercial
- El proceso comercial
- El rol del Director de Ventas
- Importancia de los vendedores en la experiencia del cliente
- Organización comercial
- Tipos de organización comercial

El equipo de ventas

- El CRM y la gestión comercial
- La fuerza de ventas
- Funciones de la fuerza de ventas
- La selección del equipo de ventas
- Perfil de un buen vendedor
- Elaboración del plan de formación para los vendedores
- Motivación de los vendedores

Dirección comercial

- Estilos de liderazgo en la dirección comercial
- El líder coach comercial
- Las reuniones comerciales
- Política de remuneración comercial
- Sistemas de remuneración

Control de ventas y establecimiento de rutas

- El control de ventas
- Ventajas del uso de aplicaciones para el control de ventas
- Mecanismos para controlar las ventas
- Indicadores clave en el área comercial
- Reportes para el área comercial
- Las zonas y rutas de ventas
- Cómo establecer rutas y territorios
- Pipeline o embudo de ventas

Predicción de ventas

- La predicción de las ventas
- Elementos necesarios para la predicción de ventas

- Factores que afectan la predicción de las ventas
- Predecir las ventas en base al estado de cada una de las oportunidades
- Predecir las ventas en base a la duración del proceso de ventas
- Predecir las ventas en base a la intuición del vendedor
- Predecir las ventas mirando al pasado
- Predecir las ventas en base al proceso de ventas o pipeline
- Predecir las ventas en base al número de contactos o leads
- Predecir las ventas utilizando métodos de análisis estadístico

La cartera de clientes y el plan comercial

- Diagnosticar una cartera de clientes
- El valor de los clientes
- Objetivos del plan comercial
- Elementos del plan comercial
- Pasos para elaborar un plan comercial