



Claves para Vender más: Análisis del Proceso de Ventas.

En este curso analizaremos todo el proceso de ventas, desde la perspectiva de la dirección, pasando por todo el proceso: prospección, visitas comerciales, hasta llegar a su relación con la estrategia de la empresa, centrándonos en la gestión y en el apoyo requerido por la fuerza de ventas para tener éxito.

Identificaremos las claves de la actuación directiva en el éxito comercial, y las acciones a tomar para incrementar las ventas y el beneficio.

DESCRIPCIÓN DEL CURSO:

El curso dará inicio con una parte introductoria con la visualización previa de una secuencia de 3 minutos de la película "La vida es bella" de Roberto Benigni. ¿Podemos tener comerciales tan elegantes?

A continuación iniciaremos **el módulo 1** donde se analizará el proceso de la venta al completo, desde la prospección hasta el cierre y la fidelización. Identificaremos los puntos clave en los que la dirección debe apoyarse y los recursos necesarios a implementar para garantizar el éxito del equipo comercial.

En el **segundo módulo** trabajaremos las partes esenciales de un modelo comercial, desde la preparación de un plan de ventas, su integración efectiva en los presupuestos de la empresa, hasta el diseño de los esquemas de incentivos y cómo alinearlos con la estrategia de la empresa.

Te presentamos un curso dinámico, que combinaremos con algunos supuestos prácticos, de forma que este curso se pueda catalogar como un curso verdaderamente útil y cuyo objetivo a conseguir es que el alumno, tras completar el curso, tenga nuevas herramientas y conocimientos para analizar la situación particular de su empresa y actuar para incrementar las ventas y los beneficios.

DIRIGIDO A:

- Profesionales del sector del cerramiento.
- Responsables de tienda y sus vendedores así como autónomos que hacen conjuntamente función comercial e instalación de producto.
- Perfil con nivel básico de estudios, sin conocimiento de idiomas y con necesidad de concreción y de ejemplos prácticos.
- Jefes y/o coordinadores de equipos de ventas.

PRECIO:

Bonificado

Posibilidad de acceder a la BONIFICACIÓN/GRATUIDAD TOTAL del curso a través de las bonificaciones que gestiona PERSO con la Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo, del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

Único Requisito: ser trabajador en activo de una empresa privada española y estar cotizando al Régimen General de la Seguridad social.

*Infórmese de cómo realizar este curso de forma gratuita.
