

## FORMACION PROFESIONAL EN GESTIÓN DE VENTAS



### Dirigido a:

Profesionales de la venta, comerciales, líderes de equipos.

### Objetivos:

Formar a profesionales de la venta a un nivel superior. Dotar a los participantes en una mirada sistemática y estratégica , en disciplinas y metodologías de trabajos de control de indicadores de gestión, cuadros de mandos, Crm y nuevas tecnologías aplicadas al desarrollo estratégico.

Fomentar la creatividad, comunicación, autolideargo, liderazgo de equipos, detección de necesidades, apertura de mercados, planificación, desarrollo y consecución de objetivos , negociación y cierre.

### Contenidos formativos:

Los clientes están cambiando, han variado su forma de comprar, sus expectativas, sus modelos de compra. La venta de hoy debe de ser lo suficientemente proactiva como para diferenciarnos y ser nuestra mayor fortaleza y ventaja competitiva

El mayor desafío de las empresas es formar equipos comerciales de alto desempeño, que alcancen los objetivos y resultados .

La preparación académica no te dota para adquirir habilidades y competencias imprescindibles a un nivel teórico- práctico, sólido, profundo y especializado como las que te ofrece esta formación.

### Por que nosotros

Nuestra alta experiencia en el ámbito comercial y en la formación nos ha permitido enlazar la docencia y la realidad empresarial, dotando a nuestros programas de los contenidos que permite a los profesionales que salen de nuestras aulas

Nuestro enfoque es vivencial y práctico.

Integramos experiencias prácticas y análisis de casos

Contamos con profesores con una amplia experiencia profesional en ventas y con puestos de responsabilidad y de diversos sectores.

Nuestro objetivo es que usted pueda desde el inicio de la formación, tomar mejores decisiones y aumentar los resultados de su desempeño profesional.

Todos nuestros módulos contienen sesiones de mentorización y coaching individual para poder de forma totalmente práctica, directa y personalizada influir más rápido en el cambio de tus acciones

y resultados.

En nuestra formación contamos con materias imprescindibles en el desarrollo humano y personal como las Técnicas de Programación Neuro Lingüística y el Coaching

Además contaras con una batería de test psicológicos que te dotarán de mayores herramientas de autoconocimiento personal , de competencias y habilidades.

Os proporcionamos una amplia bolsa de trabajo y una posibilidad de realizar prácticas reales en el ámbito comercial .

Metodología;

Nuestra metodología es teórico-práctica y totalmente vivencial.

En los talleres prácticos podrás visualizar después de las clases como te comportas, te comunicas, como mejorar tu lenguaje no verbal. Ya que estos talleres prácticos serán grabados y en nuestro campus on - line podrás visualizarlos y trabajar con ellos.

Tendrás sesiones de coaching individuales donde se establecerán objetivos personales e individuales para poder garantizar el desarrollo personalizado de tus necesidades.

Estructura del programa;

Siendo la venta una de las disciplinas menos desarrolladas académicamente desde la perceptiva de la estrategia comercial , nuestra formación aporta una mirada sistémica al amplio desarrollo técnico –práctico del mundo del Key account manager y director de equipos comerciales.

Aporta una visión estratégica de la venta y del liderazgo de equipos comerciales de alto desempeño. Poniendo mayor énfasis en la simulación de escenarios reales y en el desarrollo de estrategias comerciales.

Modulo 1.

Por qué compran los clientes, procesos de toma de decisiones de clientes

Desarrollo de estrategias de presentación y accesibilidad al cliente

La metodología de detección de niveles e investigación de necesidades de cliente.

Nosotros somos la verdadera ventaja competitiva del producto

Detección de bloqueos, miedos, indecisiones del cliente

Taller de técnicas efectivas de ventas.

Casos reales de venta, grabaciones y detección de fortalezas y debilidades

Análisis psicológico de personalidad y competencias. Aplicación de test.

Modulo 2.

El profesional como su mayor enemigo o como su mayor ventaja competitiva

Mis habilidades y mis actos son la consecuencia de mis resultados

Establecimiento, planificación y desarrollo de objetivos

Modulo 3.

Taller de coaching efectivo de la venta.

Taller de negociación y relaciones

Modulo 4;

Como hacer ver tu producto como un valor real al cliente

Segmentación de clientes

Nuevos modelos de ventas

Diseño de canales de ventas adecuados, estrategias de entradas en el mercado.

Visión de la venta desde las nuevas tecnologías.

Taller de liderazgo transformacional. Presentaciones eficaces.

Modulo 5;

Herramientas financieras para apoyar la estrategia de ventas.

El impacto económico y financiero de las decisiones comerciales

La venta desde la productividad y la rentabilidad

Planes de descuentos, modelos de costos

Establecimiento y seguimiento de indicadores y cuadros de mandos

Cálculos de precios, y márgenes

Modulo 6:

Plan de negocios

La relación marketing y ventas

Objetivos a corto y largo plazo

Presentación de planes estratégicos.

Modulo 7;

El director de ventas como desarrollador de habilidades de sus equipos

Coaching de equipos comerciales

Desarrollo de habilidades de los equipos de venta de alto desempeño

Modulo 8;

El equipo de ventas como el capital humano

Motivación de equipos

Liderazgo y enfoque apreciativo

Administración de compensaciones y variables

Modelos de compensaciones no monetarias

Modulo 9:

Selección de equipos comerciales

Selección por competencias

Taller de selección y entrevistas

**Duración:** 120 Horas

**Fecha Inicio:** -

**Fecha Fin:** -

**Horario:** Consultar

**Lugar Impartición:** Av. Alicante, 73 03400 Villena

**Precio:** 1.395,00€ (50% del importe del curso al formalizar la matrícula y el resto al inicio del curso)

**Descuentos:**

Para Particulares:

- 30% de descuento a desempleados que presenten cartilla del paro en vigor y actualizada
- 30% de descuento a estudiantes (acreditado)

Para Autónomos:

- 15% de descuento a autónomos (acreditado) en el segundo curso o a la segunda persona de la misma empresa para el mismo curso. (Sólo aplicable a autónomos)
- 30% de descuento en la tercera matrícula si se realizan tres cursos dentro del mismo año en Delfín Formación. Siempre que el importe del tercer curso sea igual o inferior al anterior. (Sólo aplicable a autónomos)

Para Empresas:

- 20% de descuento en la tercera matrícula para el mismo curso. (Descuento aplicable sólo a empresas)
- Firmando un contrato anual de formación, otorgamos un bono de formación para el gerente autónomo de un 20%. (Descuento aplicable sólo a empresas)

\*Los descuentos no son acumulables entre sí.

\*Sólo se efectuará el descuento, si se paga la totalidad del curso al inicio del mismo.

**Tipo de Formación:** Bonificable. Todos nuestros cursos son bonificables por la Fundación

Tripartita.

**Requisitos:** Consultar

**Calendario:** Estamos actualizando el contenido, perdona las molestias.

\* *Delfín Formación es una entidad inscrita y acreditada en el registro de Centros y Entidades de Formación Profesional para el Empleo de la Comunidad Valenciana.*

\* *Si tienes cualquier duda, por favor llámanos al 965 34 06 25 o envíanos un WhatsApp al 607 74 52 82, te responderemos lo más rápido posible.*

\* *Sólo se considera como alumno/a matriculado/a en el curso a aquella persona que haya completado la ficha de inscripción y pagado el importe total de la acción formativa antes del inicio del curso. Delfín formación se reserva el derecho a anular o aplazar este curso si no se llega a cubrir un mínimo de inscripciones.*