

Dirección comercial

Modalidad: curso e-Learning Duración: 4 horas

Categorías: Comercio y marketing

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

CONTENIDOS

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 seleccion del equipo de ventas
- Perfil de un buen vendedor
- Elaboracion del plan de formacion para los vendedores
- Motivacion de los vendedores

Direccion comercial

- Estilos de liderazgo en la direccion comercial
- El lider coach comercial
- Las reuniones comerciales
- Politica de remuneracion comercial
- Sistemas de remuneracion

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 area comercial
- Reportes para el area comercial
- Las zonas y rutas de ventas

- Como establecer rutas y territorios
- Pipeline o embudo de ventas

Prediccion de ventas

- La prediccion de las ventas
- Elementos necesarios para la prediccion de ventas
- Factores que afectan la prediccion de las ventas
- Predecir las ventas en base al estado de cada una de las oportunidades
- Predecir las ventas en base a la duracion del proceso de ventas
- Predecir las ventas en base a la intuicion 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 numero de contactos o leads
- Predecir las ventas utilizando metodos de analisis estadistico

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