
CURSO DE PLANIFICACION COMERCIAL Y VENTAS

OBJETIVO

Esta capacitación apunta a desarrollar procedimientos que permitan que todos aquellos agentes que integren la Plataforma de Negocios, y que provienen de distintas áreas de La Empresa, se formen en técnicas para venta de productos. Este Seminario apoya:

- A – La posibilidad entrenamiento para detectar oportunidades de negocios.
- B – Conocimiento de Técnicas de Ventas y participación en Talleres para tal fin.
- C – Herramientas de Organización, Control y Seguimiento de la tarea a efectuar.

Al finalizar, los participantes podrán entender cómo desenvolverse ante las distintas situaciones y características de los potenciales clientes, detectando y satisfaciendo las necesidades de los mismos, con técnicas y métodos estandarizados para el logro de sus objetivos individuales y de la Empresa en General.

MODULO I

Brindar conocimientos y proveer a los participantes las herramientas necesarias para:

- Poder efectuar un diagnóstico integral de la sucursal.
- Poder desarrollar un micro planning de la misma.
- Poder establecer una estrategia y un plan de negocios.
- Poder desarrollar un efectivo liderazgo y trabajo en equipo.

MODULO II

Brindar a los participantes los conocimientos y habilidades necesarias para poder comercializar en forma eficaz los productos de su empresa.

A QUIEN ESTA DIRIGIDO EL CURSO:

- ❖ Gerentes de negocios, oficiales de negocios y/o ejecutivos de cuenta.

DURACIÓN DEL CURSO

- ❖ Veinte horas de clase.

PLANIFICACION COMERCIAL Y VENTAS

**pdfMachine - is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!
Get yours now!**

"Thank you very much! I can use Acrobat Distiller or the Acrobat PDFWriter but I consider your product a lot easier to use and much preferable to Adobe's" A.Sarras - USA

PROGRAMA

Módulo 1 – PLANIFICACION COMERCIAL

- a. Diagnóstico de situación actual
- b. Desarrollo de microplanning de la unidad de negocios
- c. Fuentes de base de datos y analisis de la zona de influencia
- d. Retención de clientes y quejas/reclamos
- e. Determinar estrategias de ventas
- f. Planes de negocios.
- g. Modelo de atención
- h. Modelo de proceso de ventas
- i. Establecer objetivos cuantificados
- j. Proceso de medicion de la efectividad

Módulo 2 – LIDERAZGO Y VENTAS

Herramientas

- a. Tecnicas para el reconocimiento de necesidades
- b. Tecnicas para el reconocimiento de oportunidades.
- c. Tecnicas para satisfacer necesidades.
- d. Tecnicas para efectuar sondeos.
- e. Tecnicas de Apoyo
- f. Tecnicas de cierre

Módulo 3 – TALLERES

- g. Roll plane
- h. Videos

PLANIFICACION COMERCIAL Y VENTAS

**pdfMachine - is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!
Get yours now!**

"Thank you very much! I can use Acrobat Distiller or the Acrobat PDFWriter but I consider your product a lot easier to use and much preferable to Adobe's" A.Sarras - USA

REQUERIMIENTOS:

CAÑON de alta definición y pantalla.

Pizarrón, Rotafolio, etc. y marcadores.

Disposición de mesas para trabajo en grupo.

Entrega de Fotocopias del Material de Trabajo.

Entrega de material adicional en CD

PLANIFICACION COMERCIAL Y VENTAS

**pdfMachine - is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!
Get yours now!**

"Thank you very much! I can use Acrobat Distiller or the Acrobat PDFWriter but I consider your product a lot easier to use and much preferable to Adobe's" A.Sarras - USA