

## **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**

## **PROGRAMA**

### **Módulo 1 - PLANIFICACION COMERCIAL**

- a. Diagnóstico de situación actual
- b. Desarrollo de micro-planning de la unidad de negocios
- c. Fuentes de base de datos y análisis 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 medición de la efectividad

### **Módulo 2 - LIDERAZGO Y VENTAS**

#### **Herramientas**

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

### **Módulo 3 - TALLERES**

- g. Roll plane
- h. Videos