

FÓRMATE

CON CÁMARA DE COMERCIO

C U R S O

Sales Master:

De Principiante a Experto

Línea Única: 4209909
capacitaciones@ccsm.org.co

www.ccsm.org.co



CÁMARA
DE COMERCIO DE SANTA MARTA
PARA EL MAGDALENA

Formación
Empresarial



Comprenda cómo funcionan los negocios actualmente y cuáles son las piezas clave para que un cliente tome la decisión de comprar o no un producto.



Identifique cómo enfocar las ventas desde un punto de vista moderno para adecuarse a los cambios del mercado.

Fecha de inicio:
17
de Julio

Inversión:

Afiliado \$950.400 + IVA

No Afiliado \$1.056.000 + IVA

(Este valor tiene aplicado un 20% de descuento por realizar el curso completo)

Inversión por módulo:

Afiliados: \$297.000 + IVA

No Afiliados: \$ 330.000 + IVA

**Fechas: 17, 18, 24 y 25
de Julio de 2019.**

**Horarios: 8:00 a.m. - 12:00m.
y de 2:00 p.m. - 6:00 p.m.**

**Lugar: Auditorio Cámara de Comercio.
Duración: 32 Horas.**

Dirigido a:

- Ejecutivos de las áreas de mercadeo y ventas.
- Personas que ejercen su rol laboral en el mundo de las ventas y el servicio al cliente.
- Empresarios y emprendedores interesados en aumentar ventas a través de las redes sociales.
- Empresarios sensibles a vender experiencias y relaciones digitales.
- Gerentes comerciales, gerentes de ventas y gerentes de mercadeo.
- Vendedores cuyo objetivo sea mejorar relaciones con clientes y asegurar reventa.
- Profesionales interesados en incursionar en el mundo de las redes sociales.

Módulo 1

Nuevas técnicas para potencializar sus ventas

Contenido:

- Comunicación, persuasión e influencia.
 - ¿Cómo preguntar e investigar las necesidades superiores del cliente?
 - ¿Cómo consultar y asesorar al cliente?
- Fidelización de clientes.
- La importancia de entender al cliente.
- Como "caer bien" al cliente.
- El vendedor como valor agregado y diferenciador de sus productos/servicios.
- La entrevista de ventas consultiva.
- La venta de características, ventajas y beneficios del producto o del servicio.
- La posventa, una nueva oportunidad de negocio.

Módulo 2

Planea, Proyecta, Gestiona.
Estrategias para las ventas

Contenido:

Pronóstico de ventas

- Potencial de Marketing.
- Potencial de ventas.
- Cuotas de ventas.

Métodos y técnicas para la elaboración de pronósticos

- Técnicas no cuantitativas.
- Técnicas de elaboración de modelos matemáticos.
- Evaluación de los métodos.

Proceso de planeación de ventas

- Análisis de la situación.
- Establecimiento de metas y objetivos.
- Definición de las tácticas de ventas.
- Priorización de clientes y mercados. Margen de contribución vs Potencial .
- Definición de planes tácticos con clientes .

Módulo 3

Cerrando negocios: Técnicas
para el manejo de objeciones

Contenido:

- La evolución del proceso de la venta.
- El proceso de la venta y sus pasos.
- El modelo tradicional de ventas.
- El método SPIN (identificación de necesidades).
- ¿Qué es el manejo de objeciones?
- Haga su propio record de objeciones.
- ¿Qué busca el cliente y qué espera de mi con sus objeciones?
- Clasificación de las objeciones.
- Técnicas para el manejo de objeciones.
- Cierre y técnicas de cierre.
- Servicio posventa.

Módulo 4

Redes sociales como aliados de sus ventas

Contenido:

Módulo 1. Comprendiendo la realidad del cliente en tiempos de personalización de experiencias.

Módulo 2. Para conectar al cliente hay que planear: cómo hacer el marketing digital para vender.

Módulo 3. Entender los medios digitales para plantear el valor de marca al cliente digital.

Módulo 4. ¿Por qué el uso de las web y su adecuada administración cambian las decisiones de compra?

Módulo 5. Comprender las redes sociales y su adaptabilidad según los sectores de la economía.

Módulo 6. ¿Cómo convertir una experiencia digital en una venta?

Módulo 7. Uso de herramientas digitales para transformar a la organización y su relación con el cliente.

Módulo 8. El posicionamiento orgánico, el email marketing y la inversión publicitaria: tácticas efectivas para las ventas.

Nota: Con el fin de potenciar y aprovechar al máximo los contenidos y su aplicación, se recomienda a los participantes tener sus cuentas de redes sociales abiertas o activas (correo electrónico, Facebook, Twitter, LinkedIn e Instagram y aquellas que resulten de mayor interés para cada uno).

Conferencistas

VLADIMIR CLAVIJO GALDINO

Comunicador Social con énfasis en Publicidad con más de 10 años de experiencia en el sector digital. Consultor en Colombia, Francia, Holanda y Perú de estrategias de comunicación digital. Conferencista, docente y analista de procesos de transformación digital y marketing tradicional y digital. Ha acompañado a más de 120 empresas unipersonales, pequeñas y medianas en sus procesos de acercamiento e implementación de estrategias de comunicación digital y de creatividad para las ventas. Actualmente es el coordinador académico del Diplomado de Marketing Digital de la CCB y director nacional del Grupo Creategia.

MAURICIO BERMUDEZ

Profesional en mercadeo y publicidad del Politécnico Grancolombiano, máster en dirección comercial y marketing de Eude Business School (España), candidato a magíster en gestión de marketing de IPAM - Marketing School for Business (Portugal). Cuenta con 27 años de experiencia en actividades de mercadeo y ventas, 12 años como consultor en mercadeo y ventas de la CCB y Fundes Colombia, docente de pregrado en gerencia comercial y marketing y desarrollador técnico del programa Tutor Entrenamiento en Ventas de la CCB.