



Curso Online de Estrategias para establecer Objetivos de Ventas

Metodologías para la fijación de objetivos de ventas claros, alcanzables y de alto impacto tanto para la organización como para sus clientes.



[e]
Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación



Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.com
www.iniciativasempresariales.com

BARCELONA - BILBAO - MADRID - SEVILLA - VALENCIA - ZARAGOZA

Estrategias para establecer Objetivos de Ventas

Presentación

Durante este curso podrá desarrollar las habilidades necesarias para actuar de forma estratégica antes, durante, en el cierre y en el seguimiento de un proceso de ventas.

Esta acción estratégica será posible a través:

- Del uso de principios ágiles aplicables a los equipos de ventas.
- La implementación de recursos de la Inteligencia Artificial.
- Maximizando la gestión del liderazgo sobre los equipos comerciales.
- La implementación de estrategias efectivas de seguimiento.

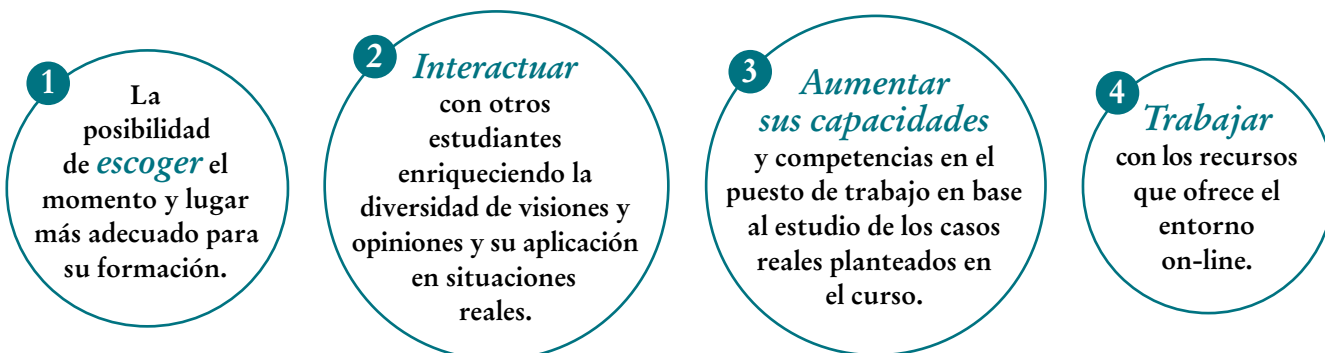
Esta actividad resulta ideal para quienes tienen la responsabilidad en la conducción de equipos de ventas o son profesionales comerciales experimentados.

La Formación E-learning

Los cursos online se han consolidado como un método educativo de éxito en la empresa ya que aportan flexibilidad al proceso de aprendizaje, permitiendo al alumno escoger los momentos más adecuados para su formación.

Con más de 35 años de experiencia en la formación de directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales y la Manager Business School presentan sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Nuestros cursos e-learning dan respuesta a las necesidades formativas de la empresa permitiendo:



Estrategias para establecer Objetivos de Ventas

Objetivos del curso:

- Reconocer y evaluar los efectos que los entornos actuales tienen sobre nuestras prácticas comerciales, así como en la manera de entender y actuar al ajustar y modificar nuestros objetivos.
- Analizar y valorar las ventajas comparativas de nuestras prácticas de ventas a fin de poder implementar cambios ágiles.
- Aprender a formular objetivos en cada fase del proceso de ventas.
- Desarrollar competencias estratégicas del equipo comercial para la definición y el logro de nuestros objetivos comerciales.
- Desarrollar técnicas y estrategias para alinear las metas comerciales con el éxito empresarial.
- Conocer metodologías y competencias digitales para agilizar la gestión de los objetivos de ventas.

“ Optimice los procesos comerciales de su empresa dominando las metodologías de la fijación de objetivos de ventas”

Dirigido a:

Directores Comerciales, Directores de Ventas, Key Account Managers, delegados y ejecutivos comerciales, así como a todas aquellas personas que desempeñan cargos relacionados con el área comercial y quieran actualizar sus prácticas y optimizar su gestión y su contribución a través de objetivos comerciales de gran valor agregado al crecimiento de la empresa.

Estrategias para establecer Objetivos de Ventas

Estructura y Contenido del curso

El curso tiene una duración de 30 horas lectivas 100% online que se realizan a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite el acceso de forma rápida y fácil a todo el contenido:

Manual de Estudio

4 módulos de formación que contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

Material Complementario

En cada uno de los módulos que le ayudará en la comprensión de los temas tratados.

Ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación

para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

Bibliografía y enlaces de lectura recomendados para completar la formación.

Metodología 100% E-learning



Aula Virtual *

Permite el acceso a los contenidos del curso desde cualquier dispositivo las 24 horas del día los 7 días de la semana.

En todos nuestros cursos es el alumno quien marca su ritmo de trabajo y estudio en función de sus necesidades y tiempo disponible.



Soporte Docente Personalizado

El alumno tendrá acceso a nuestro equipo docente que le dará soporte a lo largo de todo el curso resolviendo todas las dudas, tanto a nivel de contenidos como cuestiones técnicas y de seguimiento que se le puedan plantear.



* El alumno podrá descargarse la APP Moodle Mobile (disponible gratuitamente en Google Play para Android y la Apple Store para iOS) que le permitirá acceder a la plataforma desde cualquier dispositivo móvil y realizar el curso desde cualquier lugar y en cualquier momento.

Contenido del Curso

MÓDULO 1. Planificación estratégica de la gestión comercial

6 horas

- 1.1. Evolución de las metodologías de ventas.
- 1.2. ¿Cómo medir la eficiencia del proceso de ventas?
- 1.3. Casos de negocio sobre indicadores comerciales.
- 1.4. ¿Cómo medir la efectividad del equipo de ventas?
- 1.5. Criterios para medir la efectividad del equipo de ventas.

MÓDULO 2. Metodologías de ventas

8 horas

- 2.1. Método Sandler.
- 2.2. Neat Selling.
- 2.3. Venta consultiva.
- 2.4. Challenger Sale.
- 2.5. AIDA.
- 2.6. Snap Selling.
- 2.7. Spin Selling.

MÓDULO 3. Definición de los objetivos de ventas

8 horas

- 3.1. Los objetivos de ventas:
 - 3.1.1. Objetivos para el área comercial.
 - 3.1.2. Objetivos para los clientes.
 - 3.1.3. Objetivos de productividad.
- 3.2. Metodologías para definir los objetivos:
 - 3.2.1. Los OKR.
 - 3.2.2. Las 5S de Chaffey y Smith.
 - 3.2.3. Los objetivos SMART.

Estrategias para establecer Objetivos de Ventas

3.2.4. Los objetivos PURE.

3.2.5. Los objetivos CLEAR.

3.3. La auditoría de ventas:

3.3.1. Secuencia de actividades en una auditoría de ventas.

3.3.2. Contenidos de un informe de auditoría de ventas.

MÓDULO 4. Gestión estratégica de los objetivos

8 horas

La formulación de objetivos es una actividad contemplada en el proceso de la planificación estratégica de las ventas. A partir de su definición, el equipo de ventas deberá elaborar la estrategia para alcanzarlos.

4.1. Evaluación de las capacidades de la empresa:

4.1.1. Estrategias para analizar la matriz DAFO.

4.2. Definición de las prioridades.

4.3. Asignación de los objetivos.

4.4. Coordinación y seguimiento de las estrategias para lograr los objetivos.

Estrategias para establecer Objetivos de Ventas

Autor



Alonzo Rios

Psicólogo. Master en Relaciones Industriales. Consultor senior en el desarrollo de estrategias para el cambio organizacional. Certificado en el uso de metodologías ágiles y en su aplicación en ventas con amplia experiencia en la formación presencial y online de equipos comerciales en ámbitos regionales e internacionales.

Titulación

Una vez finalizado el curso el alumno recibirá el diploma que acreditará el haber superado de forma satisfactoria todas las pruebas propuestas en el mismo.

