



Curso Online de **Closer de Ventas ágiles**

Implementación de protocolos de cierre efectivos en entornos de ventas dinámicos.

ARGENTINA
(54) 1159839543

BOLÍVIA
(591) 22427186

COLOMBIA
(57) 15085369

CHILE
(56) 225708571

COSTA RICA
(34) 932721366

EL SALVADOR
(503) 21366505

MÉXICO
(52) 5546319899


Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación



attcliente@iniciativasempresariales.edu.es
america.iniciativasempresariales.com
Sede Central: BARCELONA - MADRID



Llamada Whatsapp
(34) 601615098

PERÚ
(51) 17007907

PANAMÁ
(507) 8338513

PUERTO RICO
(1) 7879457491

REP. DOMINICANA
(1) 8299566921

URUGUAY
(34) 932721366

VENEZUELA
(34) 932721366

ESPAÑA
(34) 932721366

Closer de Ventas ágiles

Presentación

Este curso incluye metodologías y prácticas actualizadas para el cierre de la venta, aplicables de forma diferenciada, en consumo masivo, retail, ventas industriales y servicios profesionales. Su principal objetivo es proponer un protocolo de cierre de ventas caracterizado por:

- Ser sencillo.
- Acorde con metodologías ágiles.
- Potenciado mediante el uso de la Inteligencia Artificial.
- Flexible para ser adaptado a la realidad de cada sector.
- Maximizando la sinergia entre y en los equipos de la organización.
- Alcanzando un mayor impacto al agilizar el embudo de ventas.

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:

1 La posibilidad de *escoger* el momento y lugar más adecuado para su formación.

2 *Interactuar* con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.

3 *Aumentar sus capacidades* y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en el curso.

4 *Trabajar* con los recursos que ofrece el entorno on-line.

Closer de Ventas ágiles

Objetivos del curso:

- Conocer la evolución del contexto dentro del cual se han desarrollado los procesos de ventas.
- Conocer prácticas ágiles para desarrollar protocolos efectivos de venta.
- Proporcionar las consideraciones necesarias para asegurar el éxito en la implementación de metodologías ágiles en ventas.
- Adecuar técnicas y desarrollar habilidades para perfeccionar el cierre de ventas en los diferentes contextos comerciales.
- Adaptar técnicas de cierre de ventas al consumo masivo, retail, ventas industriales y servicios profesionales.
- Analizar diferentes prácticas para desarrollar competencias comerciales en el seguimiento y cierre de las ventas de alto valor.
- Identificar el potencial de la postventa y la recuperación de clientes en relaciones comerciales de alto valor.

“ Domine la innovación y la flexibilidad en el cierre de ventas aplicando metodologías ágiles y tecnología avanzada para lograr los mejores resultados ”

Dirigido a:

Directores Comerciales, de Ventas, Key Account Managers, delegados y ejecutivos comerciales, así como a todas aquellas personas que desempeñen un cargo relacionado con el área comercial y quieran actualizar sus prácticas y optimizar su rendimiento en un proceso de cierre de ventas.

Closer de Ventas ágiles

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. Metodologías y prácticas de los procesos de ventas

6 horas

Las estrategias de ventas han evolucionado a lo largo del tiempo, desde los primeros intentos de persuasión hasta las estrategias más avanzadas de marketing y ventas. Conocer esta evolución facilita a los líderes saber cómo orientar los esfuerzos de sus equipos para lograr cerrar cada venta, así como comprender la variedad de estrategias de las que disponen.

1.1. Evolución de las metodologías y prácticas de los procesos de ventas:

1.1.1. Evolución de las metodologías empleadas para desarrollar las habilidades necesarias para alcanzar el cierre de las ventas.

1.2. Las prácticas ágiles y el cierre de la venta:

1.2.1. ¿Qué propone la metodología SCRUM para ventas?

1.3. Guía práctica para implementar la metodología SCRUM en el cierre de ventas.

MÓDULO 2. Prácticas para el desarrollo de habilidades en el cierre de ventas

8 horas

2.1. Metodologías efectivas para cerrar ventas de alto valor:

2.1.1. ¿Cómo ayudan estas técnicas a conseguir ventas de alto valor y qué debemos aprender para conseguirlo?

2.2. Pasos que debe asegurar el vendedor para lograr el cierre.

2.3. Cómo medir las competencias del equipo comercial para cerrar ventas.

2.4. Competencias de los vendedores para cerrar la venta de acuerdo al tipo de venta o producto.

2.5. Cómo incorporar las destrezas de cierre a la gestión del personal de ventas:

2.5.1. Ajustes en el proceso de reclutamiento y selección de personal.

2.5.2. Ajustes en el proceso de capacitación del personal comercial.

2.5.3. Ajustes en el proceso de evaluación del personal comercial.

MÓDULO 3. Estrategias de ventas de alto valor

6 horas

Las ventas de alto valor representan relaciones comerciales claves para la organización cuando impactan sobre su flujo de caja de forma significativa, generan valor de múltiples formas, agregan valor a la marca en el mercado y crean valor a la estrategia comercial actual. Por alguno de estos elementos o la combinación de ellos, puede justificarse que las ventas de estas cuentas sean abordadas de forma diferente.

- 3.1. Tratamiento diferencial de las ventas de alto valor.
- 3.2. El valor diferenciado de la fidelidad con los clientes de alto valor.
- 3.3. Prácticas éticas necesarias durante las ventas de alto valor.
- 3.4. Prácticas éticas empleadas en la industria.
- 3.5. Prácticas éticas empleadas en la industria ante el no cumplimiento.

MÓDULO 4. Postventa y recuperación de clientes

10 horas

El cierre de la venta es un proceso continuo donde el rol del equipo comercial es el de crear valor en cada contacto con los clientes, aun cuando en algunos de estos no se produzca una transacción. Aunque no se produzca un cierre de ventas, el proceder con este propósito a largo plazo estimula al cliente a comprar más y a recomendarnos. La postventa y la recuperación de clientes son dos de esos momentos estelares para promover la venta continua.

- 4.1. Valor de las acciones de postventa en el cierre de las ventas:
 - 4.1.1. Cómo reforzar la decisión de compra del cliente.
 - 4.1.2. Estrategias de postventa selectivas para las ventas de alto valor.
 - 4.1.3. Cómo personalizar la venta de alto valor con la postventa.
- 4.2. Acciones para la recuperación de clientes de alto valor:
 - 4.2.1. Sector retail.
 - 4.2.2. Sector tecnológico.
 - 4.2.3. Sector financiero.
 - 4.2.4. Sector de consumo masivo.
 - 4.2.5. Sector bancario.
 - 4.2.6. Sector de servicios.
- 4.3. Resistencia a la recuperación de clientes.
- 4.4. Soluciones a la resistencia por recuperar clientes.
- 4.5. Casos de negocio sobre la recuperación de clientes.

Closer de Ventas ágiles

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.

