

CERTIFICACIÓN

Gerencia Estratégica de Ventas

Sábado 21 Marzo

21

40 horas

9:00 a 17:00

Socios

\$400

No socios

\$600

Inscríbete:

 0999100500

Correo:

capacitacion@ccq.edu.ec

www.ccq.edu.ec



CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO



ESCUELA
DE NEGOCIOS

CERTIFICACIÓN: GERENCIA ESTRATÉGICA DE VENTAS

Descripción:

- Actualmente las empresas buscan ejecutivos con una gran capacidad de adaptación y una sólida formación en gestión comercial.
- Los perfiles especializados en dirección de ventas son valorados fundamentalmente por su capacidad de obtener resultados en corto tiempo y desenvolverse en entornos cambiantes de un mercado altamente competitivo.
- Expertos comerciales del Ecuador que operan en los mercados de bienes de consumo, industriales y servicios, coinciden en afirmar que los bajos resultados esperados y el consecuente incumplimiento de los presupuestos de ventas, tienen su principal causa en el conocimiento empírico de la mayoría de los ejecutivos que lideran los equipos de ventas y su carencia de habilidades para enseñar y acompañar a sus colaboradores en el proceso comercial.

CERTIFICACIÓN:

GERENCIA ESTRATÉGICA DE VENTAS

¿Qué busca este programa?

- La Certificación ha sido diseñada desde una perspectiva en la cual se concibe a la Gestión Comercial como responsable de los resultados esperados por parte de la empresa, que luego se traduce en un beneficio económico.
- A partir de la interacción del proceso de ventas, surge la necesidad de contar con un programa de formación que estudie de forma integral la manera práctica, fácil y efectiva de lograr las metas de ventas.
- El aprendizaje enfocado en el dominio de Competencias comerciales para todos aquellos en posiciones de dirigir personas y equipos de trabajo.
- El Gerente de Ventas ha sido visto como un ente que nace dotado con elementos naturales que le permiten ser a la vez un “buen negociador y buen jefe”.

CERTIFICACIÓN:

GERENCIA ESTRATÉGICA DE VENTAS

¿Por qué debemos desarrollar habilidades comerciales?

- Se desarrollará destrezas clave de la alta dirección, con un orientación práctica en:
 - Planificar: estrategia y toma de decisiones.
 - Organizar: desde el punto de vista de la estructura equipos comerciales
 - Dirigir: desde el punto de vista del liderazgo y la motivación.
 - Controlar: administración de las operaciones de ventas en la organización.
- Utilizaremos las herramientas del Coaching Comercial como técnica de actualización de ventas, cuyo propósito es mejorar el talento de los vendedores, empoderar las ventas consultivas, optimizar procesos de indagación, escucha activa, resolución de conflictos y manejo de objeciones mejorando de manera significativa la **EXPERIENCIA DEL CLIENTE**.
- El nuevo Gerente de Ventas requiere de estas competencias especiales y avanzadas que le permita llevar a sus vendedores a un alto rendimiento comercial.

CERTIFICACIÓN:

GERENCIA ESTRATÉGICA DE VENTAS

Conviértase en un Gerente líder de ventas y transforme su equipo comercial con el mejor programa en formación ejecutiva.

- Nuestra certificación le ayudará a adquirir las competencias directivas del futuro, el pensamiento integral necesario para enfrentar los retos de la economía mundial y desarrollar negocios capaces de tener un crecimiento rentable y sostenido.



CERTIFICACIÓN:

GERENCIA ESTRATÉGICA DE VENTAS

Objetivos:

- Fortalecer su capacidad gerencial en ventas, mediante herramientas y conocimientos que le permita implementar estrategias competitivas exitosas.
- Desarrollar una serie de habilidades para el desempeño efectivo de dirección comercial, serán capaces de evaluar patrones funcionales y de comportamiento de sus equipos de trabajo.
- Tener acceso a instrumentos y técnicas de coaching comercial útiles y novedosas para el desarrollo de talentos.

Dirigido a:

- Directores de Marketing y Ventas; Gerentes y Jefes Comerciales; Gerentes y Jefes de Ventas; Ejecutivos de Ventas y Servicio al Cliente con proyección gerencial.

CERTIFICACIÓN:

GERENCIA ESTRATÉGICA DE VENTAS

Módulo I: Planificación Estratégica de Ventas

- Proceso de planificación de marketing y ventas
- Prospección de clientes
- Ciclo de Vida Relacional del Cliente
- Creación de valor:
 - Segmentación y estimación del potencial de mercado
 - Target market
 - Posicionamiento de Marca
 - Propuesta de Valor
 - Canales
- Captura de valor:
 - Fijación de precios
 - Rentabilidad
 - Costo - Beneficio



CERTIFICACIÓN:

GERENCIA ESTRATÉGICA DE VENTAS

Módulo II: Gestión y Control Ventas

- Gestión de Ventas:
 - Metodología de Venta Consultiva
 - Manejo del embudo de oportunidades de ventas (pipeline)
 - Herramientas de CRM - Customer Relationship Management
- Ciclo de Control de Gestión de Ventas
- KPIs - Indicadores de eficiencia y eficacia en la Gestión de Ventas
- Medición y evaluación del desempeño de la fuerza de ventas
- Rol del Líder de Ventas



CERTIFICACIÓN: GERENCIA ESTRATÉGICA DE VENTAS

Módulo III: Organización de Ventas

- Reclutamiento de la fuerza de ventas
- Selección de los mejores vendedores
- Perfil del vendedor
- Funciones de los vendedores
- Capacitación de la fuerza de ventas
- Administración del tiempo y del territorio
- Fijación de objetivos, estándares y presupuesto de ventas
- Dirección y Estructura de la fuerza de ventas



CERTIFICACIÓN:

GERENCIA ESTRATÉGICA DE VENTAS

Módulo IV: Negociación y Cierre de ventas Corporativas

- Convertirse en un experto negociador y vender más con la rentabilidad esperada.
- Identificar las oportunidades de negocios según tendencias económicas nacionales e internacionales.
- Conocer las actividades previas de una negociación.
- Preparar la información financiera y comercial para la negociación.
- Conocer las metodologías de negociación.
- Desarrollar las habilidades para manejar los distintos escenarios de negociación.
- Identificar las etapas de una negociación.
- Reconocer a los diferentes tipos de negociadores y cómo inducirlos a una negociación favorable.
- Aprender a usar la psicología del precio a tu favor.
- Conocer métodos del Neuromarketing a favor de la negociación.
- Aprender y desarrollar habilidades para cerrar el negocio.

CERTIFICACIÓN:

GERENCIA ESTRATÉGICA DE VENTAS

Módulo V: Motivación y Reconocimiento a Equipos Comerciales

- Motivación de la fuerza de ventas
- El nuevo ejecutivo comercial
- Fortaleciendo habilidades y actitudes del vendedor
- Cómo motivar al ejecutivo comercial a través de la formación
- Cómo motivar a través del trabajo en equipo
- Liderazgo Comercial
- Plan de incentivos al equipo comercial
- Plan de Acción de mejora del vendedor
- Plan de estímulos motivacionales del equipo



FACILITADORES:



Eduardo Gabela

Experto en
Estrategia de
Negocios
Empresariales

- Master's degree, Engenharia de Producao, Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro - Brasil.
- Especialización Superior en BUSINESS STRATEGIES, TEC Monterrey
- Gerente general DYNAMIA SOLUCIONES EMPRESARIALES.
- Profesional con más de 20 años de experiencia en Gestión Estratégica Empresarial, Rediseño Organizacional, Gestión de Relaciones con Clientes- CRM, Gestión Estratégica de Ventas, Calidad de Servicio al Cliente, Gestión del Talento Humano y Rediseño de Procesos, en importantes empresas nacionales y multinacionales como:
 - Telefónica-Movistar. Gerente de Canales de Servicio y Ventas
 - Diners Club Ecuador. Gerente nacional de Ventas y Servicio al Cliente.
 - PricewaterhouseCoopers. Gerente de consultoría empresarial.
- Ha realizado proyectos de consultoría y capacitación en prestigiosas empresas de los sectores financiero, banca, seguros, inmobiliario, comercial, industrial y de servicios a nivel nacional e internacional.
- Posee amplia experiencia en el campo docente a nivel de programas de posgrado en reconocidas universidades del país como USFQ, UIDE, UASB, ESPE, UDLA.

FACILITADORES:



Iván Altamirano

Experto en Negociación
Corporativa y
Marketing Estratégico

- MBA con especialización en Marketing de la PUCE Ecuador
- Cofundador y Gerente de negocios de la firma internacional Antroproyectos.
- Consultor para el Banco Mundial.
- Catedrático de la Universidad San Francisco de Quito.
- Posee mas de 15 años de trayectoria profesional en cargos de alta responsabilidad en empresas como:
 - Movistar, CNT E.P., Claro, Produbanco.
- Asesor de negocios de importantes multinacionales.
- Mentor, facilitador y conferencista magistral de:
 - Escuela de Negocios de la Cámara de Comercio de Quito.
 - Cámara Británica Ecuatoriana.
 - Impacto.
 - Pudeleco Editores.
 - Varias universidades.



CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO



ESCUELA
DE NEGOCIOS

1800 227-227

Av. Amazonas y República
Edificio Las Cámaras

capacitacion@lacamaradequito.com

www.ccq.ec