

Gerencia estratégica de ventas on line

Online
(2x1)

Inicia **15** Agosto
24 Horas
08:00 a 11:00

Socios No socios

\$180 **\$220**

Inscríbete:  0999100500 |  capacitacion@ccq.edu.ec

www.ccq.edu.ec



CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

 ESCUELA
DE NEGOCIOS

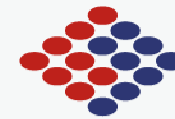
GERENCIA ESTRATÉGICA DE VENTAS ON LINE



Descripción:

- Actualmente las empresas buscan ejecutivos con una gran capacidad de adaptación y una sólida formación en gestión comercial digital.
- 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 debido a la crisis actual por el COVID-19, tienen su principal causa en el conocimiento limitado de herramientas digitales 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 on line.

GERENCIA ESTRATÉGICA DE VENTAS ON LINE



¿Qué busca este programa?

- Este curso ha sido diseñada desde una perspectiva en la cual se concibe a la Gestión Comercial Digital 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 on line, surge la necesidad de contar con un programa de formación que estudie de forma integral la manera practica, fácil y efectiva de lograr las metas de ventas.
- El aprendizaje enfocado en el dominio de Competencias comerciales de los nuevos retos digitales para todos aquellos en posiciones de dirigir personas y equipos de trabajo.
- El Gerente de Ventas del futuro 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”.

GERENCIA ESTRATÉGICA DE VENTAS ON LINE



¿Por qué debemos desarrollar habilidades comerciales del futuro?

- 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 on line 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 CONSUMIDOR.**
- El nuevo Gerente de Ventas requiere de estas competencias especiales y avanzadas que le permita llevar a sus vendedores a un alto rendimiento comercial.

GERENCIA ESTRATÉGICA DE VENTAS ON LINE



Objetivos:

- Fortalecer su capacidad gerencial en ventas, mediante herramientas digitales 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 on line útiles y novedosas para el desarrollo de talentos.

Dirigido a:

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

GERENCIA ESTRATÉGICA DE VENTAS ON LINE



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



GERENCIA ESTRATÉGICA DE VENTAS ON LINE



Módulo II: Gestión y Control Ventas on line

- Gestión de Ventas on line:
 - 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 Digital



GERENCIA ESTRATÉGICA DE VENTAS ON LINE



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





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.



Galo Garcés
Experto en
Ventas y
Marketing
Estratégico

- Certificación Internacional de Marketing y Ventas – Colombia, Chile y Bolivia.
- Ingeniero de Empresas Universidad Tecnológica Equinoccial.
- Posee una certificación internacional en: Strategic Planning Trainer by Scenario S.
- Consultor y Facilitador senior experto en Estrategias comerciales, Marketing y servicios organizaciones como: Adidas, Tonello, Servientrega, Grupo La Fabril, Colombina del Ecuador, SRI, Baker Hughes, Swissôtel, Grunenthal, Siatigroup, Cl ose
- Up, Danec, Indecauch, Flexpack, JV Repuestos Automotrices, Tropical Dance, Ekiprotek, Dissanty, Enerpro, Megabrokers, Equiproin, Somfflex, Optiworld – entre otros.
- Ha sido Gerente Comercial en las empresas: DMC, Bata Shoe organization, Buestán CIA. LTDA, Grupo Carvajal, Grupo empresarial flexpack.
- Docente de Catedra de: Neuroventas, Psicología del Consumidor, Inteligencia de mercados en diferentes Universidades del País.



Diego Vásquez
EXPERTO EN
DIRECCIÓN
COMERCIAL

- Coach Ejecutivo por INCAE Business School.
- Diplomado en Asesoría Financiera y Previsional en el Instituto Tecnológico de Monterrey
- Ingeniero Financiero, Universidad Central del Ecuador
- Profesional con más de 15 años de experiencia en áreas de ventas.
- Ha ejercido cargos ejecutivos en empresas como: Salud S.A. Ecuador, Metro Comunicaciones y Génesis Administradora de Fondos.
- Facilitador de la Escuela de Negocios de la Cámara de Comercio de Quito en las áreas comerciales.
- Posee una amplia experiencia comprobada en formar y liderar equipos comerciales de alto rendimiento, administración y recaudación de Cuentas.
- Gestión orientada a resultados y cumplimiento de metas.
- Liderazgo Coaching comercial y comunicación asertiva



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.
- Posee mas de 15 años de trayectoria profesional en cargos ejecutivos en empresas como:
 - Movistar,
 - CNT
 - Claro
 - Produbanco.
- Conferencista magistral para universidades y empresas.
- Asesor de negocios de importantes multinacionales.
- Mentor, facilitador y conferencista de:
 - Escuela de Negocios de la Cámara de Comercio de Quito
 - ESPE Innovativa
 - IMPAQTO



1800 227-227

Av. Amazonas y República
Edificio Las Cámaras

info@ccq.edu.ec

www.ccq.ec