Descriptor oferta formativa

Gestión en la sistematización comercial

Resumen

Modalidad de Enseñanza:
Presencial

Horas disponibles:
16 Hrs.

Código Sence:
1238056415

Objetivos Generales:

Aplicar técnicas de sistematización, considerando estrategias comerciales actuales.

Descripción

Este curso integral de Sistematización Comercial está diseñado para profesionales que buscan mejorar sus habilidades en la implementación de estrategias comerciales efectivas y modernas. A lo largo de este programa, los participantes desarrollarán una comprensión profunda de las técnicas de sistematización aplicadas al entorno comercial actual, lo que les permitirá maximizar la eficiencia y efectividad en sus prácticas de negocio.

Contenidos

Módulo 1: Introducción a la sistematización comercial

- Definición y beneficios
- Importancia de establecer procesos claros y eficientes
- Impacto en la sistematización en la calidad de ventas

Objetivos módulo 1

Identificar los conceptos básicos de la sistematización comercial, considerando su impacto en la calidad de ventas.

Módulo 2: Diseño y análisis del proceso comercial

- Mapeo y análisis de flujo del proceso de ventas.
- Utilización de ejemplos de procesos comerciales internos de la empresa.

Objetivos módulo 2

Examinar procesos comerciales de acuerdo a estructuras empresariales actuales.

Módulo 3: Técnicas de negociación efectiva

- Exploración de estrategias y tácticas de negociación
- Uso de ejemplos concretos en situación de negociación
- Role playing y simulaciones de negociaciones

Objetivos módulo 3

Aplicar técnicas de negociación efectiva, relacionando ejemplos concretos y situaciones reales.

Módulo 4: Técnicas de ventas adaptadas a la sistematización.

- Adaptación de las técnicas.
- Uso de técnicas de cierre, seguimiento y fidelización.
- Análisis y aplicación de los conceptos aprendidos en situaciones reales.

Objetivos módulo 4

Aplicar técnicas de ventas considerando seguimiento y fidelización.

Descriptor oferta formativa

Gestión en la sistematización comercial

Módulo 5: Evaluación de la efectividad de la sistematización

- Cómo evaluar la eficiencia y resultados de la sistematización.
- Identificación de áreas de mejora basada en ejemplos y casos.
- Estrategias para la mejora continua.

Objetivos módulo 5

Emplear evaluación considerando áreas de mejora en la sistematización comercial.