



Business Solutions
CONSULTING



ESTRATEGIAS DE VENTAS DEL SIGLO XXI



Business Solutions
CONSULTING

JUSTIFICACIÓN

Asimilar los enormes cambios que sufre hoy la administración de las ventas, que son impulsados por las diversas fuerzas conductuales, tecnológicas, y administrativas, que transforman, irrevocablemente, la forma en que los vendedores entienden su trabajo, se preparan para él y lo realizan.

Comprender las alteraciones estructurales que suceden en la conducta de compra de los consumidores multiculturales y globales, sometidos, cada vez con mayor frecuencia, a noticias e información de fuentes en línea, así como a mensajes a todos sus dispositivos móviles digitales.

Al finalizar el curso el participante comprenderá la gestión integral del negocio minorista.

OBJETIVO

Ponerse en posición de vanguardia para la correcta selección de los perfiles del equipo de ventas, que le mejoren el rendimiento de la atención de sus clientes.



Business Solutions
CONSULTING

¿CÓMO SE LOGRA?

Con el uso y la aplicación de Tableros de Gestión y Mapas de Perfiles, alineando la demanda y la oferta de la empresa.

¿QUÉ SE OBTIENE?

Incorporar una solución innovadora (Tableros Mapas de Perfiles -Planillas Excel Programadas) para gestionar estratégicamente el departamento de ventas.

¿CUÁL ES EL IMPACTO ESPERADO?

La gestión óptima de las ventas, a través de la sintonía entre consumidores y vendedores.

VALOR AGREGADO.

Los participantes se llevan un Toolbox de Simuladores para seguir utilizando en su actividad profesional, asegurándole un excelente desempeño.



Business Solutions
CONSULTING

A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO

Programa práctico para Responsables del Área Comercial, de Ventas Marketing, Atención al Cliente y de Servicios, para incorporar una nueva forma de gestión de las ventas.

COMPETENCIAS PROFESIONALES.

- Concebir la modelización de un proceso para elaborar un plan estratégico de ventas
- Identificar las actitudes del Consumidor en relación a los beneficios buscados
- Gestionar los perfiles de los vendedores de acuerdo a los consumidores abordados
- Brindar un modelo sistémico para generar un Plan Estratégico de Ventas
- Gestionar los equipos de venta en relación a los perfiles de los clientes



Business Solutions
CONSULTING

CONTENIDO

MÓDULO 1: PROCESO ESTRATÉGICO DE VENTAS.

- Las etapas críticas del proceso de venta.
- Formulación de un programa estratégico de ventas.
- Factores Críticos del Éxito.
- Planteamiento DOFA.

MÓDULO 2: EL NUEVO CONSUMIDOR.

- El modelo de toma de decisiones del consumidor.
- El proceso de los componentes principales de esa toma de decisiones
- Reacciones del consumidor frente a la difusión de innovaciones



Business Solutions
CONSULTING

CONTENIDO

MÓDULO 3: LA CREACIÓN DE VÍNCULOS FUERTES.

- El manejo del Tablero de Atributos.
- El manejo del Tablero de Perfiles de Consumidores.
- Posicionar la marca “La relación entre los Tableros de Atributos - Perfiles Consumidores.
- Aplicar los Tableros para con sus Marcas y Perfiles de Consumidor.

MÓDULO 4: LA GESTIÓN DE LA FUERZA DE VENTAS.

- La Organización de la Fuerza de Ventas
- Identificar el Tipo de Organización más adecuada entorno a la satisfacción de los clientes
- Políticas de Selección de Fuerza de Ventas
- El Proceso de Decisión en el Reclutamiento y Selección de Vendedores.



Business Solutions
CONSULTING

METODOLOGÍA DE APENDIZAJE

Duración 04 semanas distribuidas de la siguiente manera:

Dedicación aproximada

Resolución de Actividades (Foro/Tarea/cuestionario): 3hs por semana

- Participación e interacción en Foro (Workshop) Semanal: 1 hora
- Resolución Tarea (Business Case de su propia empresa): 1 .5 hora
- Respuesta Cuestionario: 30 minutos

Aprendizaje de materiales de estudio: 3hs por semana

- Videos: 30 minutos
- Lecturas PDF para aprendizaje de Metodologías/Cuadros de Gestión: 2 hora
- Prácticas y usos de Simuladores (Planillas Excel Programadas): 30 minutos

– Serán en total 24 horas de aprendizaje

Soporte Académico Online

Foro de Consultas y Sugerencias

A través de esta sección el estudiante podrá publicar dudas e inquietudes en general de las temáticas avanzadas en el curso. Una copia de su participación se enviará automáticamente a todos los miembros del curso. Se valorará mucho la participación activa de todos los miembros, principalmente las respuestas oportunas y precisas a las consultas de sus compañeros

Foro de Consulta Privada con el Tutor permanente

Esta sección se utiliza únicamente para realizar consultas privadas con el tutor, nadie más que el tutor se enterará de esta consulta. No se debe utilizar este medio de comunicación privado para plantear dudas de las temáticas avanzadas.

INCLUYE

- Material de estudio es totalmente online
- Certificado de participación



Business Solutions
CONSULTING

CONTACTO

ÓSCAR BUSTOS

obustos@bstrconsulting.com

<http://www.bstrconsulting.com/>

609 622 910

