IEM
BUSINESS SCHOOL

CURSO DIRECCIÓN COMERCIAL

Aprende a definir una buena planificación comercial, mejora tus habilidades de negocio y conoce las nuevas herramientas digitales que te permitirán incrementar tus ventas.
Especialízate en Dirección Comercial Digital.



QUÉ APRENDERÁS

ESPECIALÍZATE EN DIRECCIÓN COMERCIAL

Todo lo que necesitas saber para dirigir a tu equipo comercial para alcanzar más ventas en el entorno digital. Aprenderás a definir y elaborar un diseño alineado y adaptado a los objetivos de la empresa. Te enseñaremos las técnicas y habilidades que favorecen el proceso de venta y la digitalización del proceso comercial. Tendrás los conocimientos necesarios para poner en marcha un CRM y utilizar las redes sociales como herramienta de ventas.

- Conoce los métodos para realizar el análisis comercial
- Aprende a establecer objetivos comercial alineados con los objetivos de negocio
- Pon en práctica tus habilidades de negociación para favorecer el proceso de venta.
- Aprende como digitalizar del proceso comercial
- Usa LinkedIn como herramienta de venta

A QUIÉN VA DIRIGIDO

ESTE CURSO ES PARA TI

- Directores comerciales que busquen la excelencia en la planificación comercial.
- Profesionales del área comercial que quieran mejorar sus habilidades de negociación.
- Profesionales que quiera aprovecharse de las nuevas herramientas tecnológicas y digitales para mejorar su proceso de venta.

ENTONCES...

¿QUÉ NECESITO PARA REALIZAR ESTA CURSO?

- Conocimientos en ventas.
- Muchas ganas de aprender y aprender haciendo con mucha práctica.
- Pasión y motivación por hacer crecer profesionalmente y llevar tu carrera al siguiente nivel.



PROGRAMA DEL CURSO

DESCUBRE EL PLAN DE ESTUDIOS

PLANIFICACIÓN COMERCIAL ESTRATÉGICA Y POR QUÉ ES NECESARIO UN PLAN COMERCIAL

- Dirección comercial estratégica
- Funciones de la dirección de Ventas
- Plan comercial estratégico

LAS PREVISIONES DE VENTAS

- Predicciones de Ventas y los distintos modelos de previsiones de ventas que existen.
- Cuotas de Venta: concepto, clases de cuotas y los procedimientos
- Presupuesto de ventas
- Realización del plan de Ventas
- La previsión de Ventas, los sistemas retributivos, las ventajas e inconvenientes de cada sistema retributivo y la dirección por objetivos

EL PROCESO COMERCIAL

- Función de ventas
- Ingeniería de ventas
- Etapas de la Venta: El proceso de Venta.
- Manual de Ventas.
- Dirección de Ventas
- Aptitudes comerciales en el proceso comercial.
- Fidelización del cliente

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

- Los principios de la negociación
- El proceso de negociación y sus fases
- La filosofía ganar – ganar
- Gestión de bloqueos
- Tácticas competitivas
- Negociaciones en equipo y actitudinales

ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN DE EQUIPOS COMERCIALES

- La proactividad
- La automotivación
- Aptitudes comerciales
- El Liderazgo en la gestión de equipos
- Equipo Vs Grupo
- Desarrollo de equipos. Fases y etapas
- Elementos del liderazgo, proactividad e influencia
- Gestión emocional / 5 dimensiones

LINKEDIN

- Que es la marca y nuestra marca
- Qué es LinkedIn y para que nos va a servir
- Cómo darnos difusión en LinkedIn
- Creando nuestra presencia digital (Perfil)
- Ampliando nuestra agenda de contactos
- Cómo localizar y captar contactos
- Mi empresa en LinkedIn
- Los grupos de LinkedIn para ampliar mi radio de acción
- Trabajo colaborativo
- Plan de trabajo para llevar a cabo

CRM

- ¿Qué es un CRM y qué no es?
- Tipos y característica de un CRM
- Estrategia CRM y sus ventajas
- Mejora y optimiza tu ciclo de ventas
- Cómo elegir un CRM
- Cómo incorporar el CRM en tu empresa y en tu equipo
- Cómo acelerar el uso del CRM entre tus comerciales
- Fidelizar con CRM

EL COMERCIAL Y LA DIGITALIZACIÓN

- El nuevo tipo de cliente digital y el nuevo embudo de las ventas
- Cómo ser capaces de influir en la decisión de compra
- Nuestra reputación y carrera profesional ahora en el mundo digital
- Qué redes sociales son las mejores para mi puesto de trabajo y mi empresa
- Creación de un túnel de captación de Leads
- Aplicaciones específicas para comerciales

METODOLOGÍA

EXPERIENCIA IEM

Clases intesivas
Porque profundizas en una materia con un fin específico.

Grupos reducidos
Porque así aprendes haciendo y consigues una formación personalizada.

Profesores en activo
Porque la experiencia es el mejor caso de éxito.

Diploma
Para que certifiques todos tus conocimientos.

PROFESORES

PROFESIONALES QUE FORMAN PROFESIONALES



Vicent Martínez
Director Comercial y CEO
Joquer y Resolt



Guillermo Jávega
Agile Coach
Consultor Freelance



Pablo Esteve
Brand Specialist / Creative Director
Cultbrand



José Antonio Miras
Gerente Comercial
Inforges Seidor



Pablo Adán
Marketing Manager
Vitae Group

CONVOCATORIAS

FECHAS Y HORARIOS

Te ofrecemos varias opciones de formatos, fechas
y horarios para que encuentres la que más se adapta a ti.

NOVIEMBRE 2021 7ª Edición

PRESENCIAL / STREAMING

X. 22 septiembre	15:30h - 20:30h
L. 27 septiembre	15:30h - 20:30h
X. 29 septiembre	15:30h - 20:30h
L. 4 octubre	15:30h - 20:30h
X. 6 octubre	15:30h - 20:30h
X. 13 octubre	15:30h - 20:30h
L. 18 octubre	15:30h - 20:30h
X. 20 octubre	15:30h - 20:30h
L. 25 octubre	15:30h - 20:30h
X. 27 octubre	15:30h - 20:30h

PRECIO desde	DURACIÓN
630€*	50h

*formación bonificable por Fundación Estatal para la Formación en el Empleo

DA EL PASO

DÓNDE ESTAMOS

Desde el corazón de valencia al mundo. Ubicación privilegiada en
pleno centro de la ciudad. Conecta con tu futuro allá donde estés.

C/ Colón, 1 - Planta 7
46004 Valencia

Telf. 963 106 842

info@iembs.com



Debido al limitado número de plazas convocadas, el proceso de inscripción y matrícula de candidatos se realiza por riguroso orden de llegada de la ficha de formalización.



VivelaexperienciaIEM