Diplomado virtual

Gestión Estratégica de Ventas

zegel
EDUCACIÓN
EJECUTIVA

RUC: 20553617627 - Servicio Educativo Empresarial S.A.C.

*Sujeto a disponibilidad del docente

El **Diplomado en Gestión estratégica de Ventas**, aprenderás a diseñar estrategias de ventas para átomos tradicionales y digitales alineados a los objetivos de la compañía, considerando el liderazgo, el planeamiento de territorios y una gestión eficaz de la fuerza de ventas que logre una relación a largo plazo con los clientes.

Permitiendo maximizar la productividad y rentabilidad de una empresa a través del desarrollo y la gestión de ventas con el objetivo de incrementar la cobertura y participación en el mercado.

Plan de estudios

128 hrs.

04 meses de estudio

Módulo

1. Rol Estratégico de las Ventas en la Empresa

- Ventas y sus Fundamentos
- Ciclo Técnicas de Ventas
- El Proceso de las Ventas
- Relacionamiento del Área de Ventas

Módulo

2. Liderazgo y Dirección de Ventas

- Conceptos Básicos de Liderazgo
- Variables Motivacionales y Coaching
- Trabajo en Equipo
- Comunicación Efectiva

Módulo

Módulo

3. Gestión de las Relaciones con los Clientes

- Marketing Relacional
- Segmentación
- Fidelización al Cliente
- Marketing Directo como Estrategia para la Fidelización

4. Capacitación, Entendimiento y Acompañamiento de la Fuerza de Ventas

- Competencias de la Fuerza de Ventas
- Necesidades y brechas de formación de la Fuerza de Ventas
- Desarrollo del Plan de Capacitación I
- Desarrollo del Plan de Capacitación II

Módulo

5. Planeamiento y Organización de Territorios

- Definición de Territorio
- Análisis FODA
- Investigación del Mercado del Territorio Tentativo
- Diseño de Territorio
- Rutas en la Gestión Comercial

Módulo

6. Supervisión y Control de la Fuerza de Ventas

- Supervisión
- Planeamiento y Organización
- Estimulación del Factor Humano
- Manejo de la Dinámica social del Factor Humano del Área ventas

Módulo

7. Finanzas Aplicadas a las Ventas

- Decisiones de Ventas
- Planeamiento de Ventas y Finanzas
- Información Financiera
- Rol de Ventas

Módulo

8. Introducción al E-commerce

- ¿Qué oportunidades brinda el mercado digital?
- ¿Qué es el Customer Journey?
- Tipos de espacios para el Comercio Electrónico
- Optimización de la estrategia

Alcanzarás

Diseña estrategias de ventas para entornos tradicionales y digitales.

Aplica técnicas de marketing relacional enfocadas en la satisfacción del cliente.

Realiza una gestión efectiva utilizando herramientas de control e indicadores de gestión comercial.

Identificas las variables para la fijación de precios y las principales herramientas financieras de análisis.

Beneficios

Nuestros Diplomados brindan un enfoque especializado en el área de interés, acompañado de técnicas, conceptos , teorías y herramientas con el objetivo de complementar tu éxito dentro de una organización

Prestigio	55 años formando mejores profesionales y empresarios
Networking	Amplía tu red profesional de contactos
Metodología	Modelo educativo basado en competencias, orientado a la enseñanza aplicada

Nuestra Bolsa de empleo

La bolsa de empleo permite la interacción entre los alumnos y egresados de nuestro diplomados con empresas del país, poniendo a su disposición ofertas de empleo.

Las asesorías personalizadas son aplicadas con el objetivo de ayudar al alumno y egresado en temas puntuales como la construcción del cv, entrevistas, etc.

01	Acceso a la bolsa de trabajo por 1 año
02	Asesorías gratuitas de empleabilidad
03	Ofertas destacadas de diversos rubros

Ofertas laborales de las mejores empresas del grupo Intercorp

ZEGEL EDUCACIÓN EJECUTIVA

zegel.edu
/educaciónejecutiva