



CURSOS PARA EJECUTIVOS

EN VENTAS ESTRATÉGICAS

Duración: 12 horas

Coordinadora Académica:
YURANY VALDES RAMIREZ



I. PRESENTACIÓN

Las empresas en la actualidad están en constante cambio con la transformación digital, estas necesitan tener consultores comerciales que puedan desarrollar de manera eficaz ventas estratégicas las cuales les permitirá posicionarse en el mercado, incrementar la rentabilidad, ser competitivos y generar valor agregado, todo esto con el objetivo de convertirse en socios estratégicos para sus clientes.

II. OBJETIVOS

General:

Aplicar conocimientos en ventas estratégicas, así como desarrollar competencias ágiles en el mercado actual.

Específicos:

- Desarrollar estrategias de venta más eficaces.
- Crear estrategias focalizadas en el cliente y propuestas de valor personalizadas.
- Analizar y tener criterio para identificar, desarrollar y cerrar una venta estratégica.

III. DIRIGIDO A

Ejecutivos comerciales, vendedores con más de dos años de experiencia, que ocupan cargos de responsabilidad en el área comercial, ventas en empresas de cualquier tipo o sector, y que deseen acelerar sus ventas e incrementar la rentabilidad en sus empresas.

IV. CONTENIDO TEMÁTICO

- Venta Estratégica
- Conociendo la empresa y su portafolio de servicios
- Estrategia comercial
- Canales de Venta - Análisis de resultados actuales
- La competencia
- Proceso de venta
- Factores internos y externos de una venta
- Prospección
- LinkedIn para prospectar
- Análisis de detección de oportunidades
- Metodología DISC
- Comunicación Asertiva

- La reunión
- Metodología gestión de venta
- Cierre + Gestión del Cliente
- Post Venta

V. DURACIÓN

Cada uno de los Cursos Cortos tiene una duración de doce (12) horas, distribuidas en cuatro (04) sesiones.

VI. ASISTENCIA

- La asistencia a clases es obligatoria.
- Al participante que acumule más del 20% de inasistencias no se le otorgará certificado de aprobación ni constancia de participación.

VII. METODOLOGÍA

Se emplea una metodología activa/participativa en donde el docente expone - a través de la plataforma ZOOM y/o CLASSROOM - distintos temas y luego con las intervenciones de los participantes y el uso de diversas herramientas digitales, se buscará la comprensión, consolidación y la aplicación de los mismos. Las clases se complementan con diversos casos y ejercicios.

VIII. EVALUACIÓN

Además de la asistencia obligatoria a por lo menos el 80% de las sesiones, se aplicará una evaluación final.

IX. PROCESO DE MATRÍCULA

El proceso de matrícula se realizará íntegramente a través de la página web, por lo que deberá seguir necesariamente los siguientes pasos:

1. Inicie el proceso haciendo clic sobre el link "inscripción clic aquí" que figura junto al curso de su interés.
2. Llenar de manera obligatoria todos los datos que se le requiere (nombres, apellidos, e-mail, teléfono, DNI, entre otros).
3. En la página de pagos optar por alguna de las siguientes modalidades y elegir el comprobante de pago respectivo (Boleta o Factura) el cual no podrá cambiarse o canjearse en el futuro:
 - BANCO: Si desea efectuar el pago en efectivo.
 - PLATAFORMA VISA: Vía Banca Virtual.
4. Una vez elegida la forma de pago, el sistema le generará un código.
5. Anotar ese código o imprimir la página y acercarse al Banco.
6. La matrícula termina con la realización del pago bajo la modalidad elegida.

X. CERTIFICACIÓN

- **CERTIFICADO DE APROBACIÓN**

Será entregado a los participantes que obtengan promedio final aprobatorio y conserven el porcentaje mínimo de asistencia a clase requerido (80% de asistencia).

- **CONSTANCIA DE PARTICIPACION**

Será entregada a los participantes que obtengan promedio final desaprobatorio y que conserven el porcentaje mínimo de asistencia requerido (80% de asistencia)

La certificación que se otorga es excluyente.

En los cursos cortos presenciales, la certificación que se otorga es digital.

XI. INFORMES E INSCRIPCIONES

Centro de Educación Continua
Pontificia Universidad Católica del Perú

info_cec@pucp.edu.pe

<http://cec.pucp.edu.pe>

WhastApp: +51 940 043 992