

LAS 3P DE LAS VENTAS

TALLER DE PLANEACIÓN, PROYECCIÓN Y PROSPECCIÓN EN VENTAS

CURSO PRESENCIAL

OBJETIVOS

- Ayudar a los alumnos a construir un proceso técnico de ventas.
- Diseñar una estrategia comercial que contribuya a los objetivos de la empresa.
- Enseñar herramientas para la elaboración de un plan estratégico comercial.

DIRIGIDO A

Ejecutivos de ventas, con poca o nula experiencia, interesados en aprender a diseñar un proceso técnico que les permitan incrementar su productividad comercial.

CONTENIDO

- La gestión de ventas enmarcado en el PEN, en el PEM y en el PEV.
- La sinergia que garantiza el éxito empresarial: negocio, mercado, marketing.
- El proceso técnico de ventas.
- La estrategia de segmentación del mercado.
- Diferencias entre plan, estrategia, estrategia y estratégica.
- Determinación y seguimiento de objetivos comerciales.
- ¿Cómo incrementar las ventas?
- La estrategia de prospección de ventas y su proceso óptimo.

METODOLOGÍA

Todos nuestros talleres se arman bajo la Metodología PAM® (Productividad Alineada a Metas), que puede ser resumida en 5 pilares estratégicos:

1. **CONOCIMIENTO:** Aquí insertamos la teoría. Cada concepto es cuidadosamente colocado para que cumpla una función específica alineada a los objetivos del taller.
2. **REFLEXIÓN:** Revisamos en que parte de nuestra vida profesional y personal podemos enfocar los nuevos conocimientos.
3. **APLICACIÓN:** Trabajamos actividades concretas, adaptadas a tus necesidades para aplicar lo que estás estudiando.
4. **PLAN DE ACCIÓN:** Al finalizar el evento diseñarás tu propio plan de acción para que puedas medir los resultados de tu incremento en productividad.
5. **SEGUIMIENTO:** Te ayudaremos con un seguimiento a los 7, 15, 21 y 30 días para comprobar que estés cumpliendo tus indicadores del Plan de Acción.

DETALLES E INVERSIÓN

Duración: 8 horas
Fechas: Miércoles, 15 de junio del 2022
Horario: 09h00 a 18h00
Precio Normal: \$100 + IVA

PRECIO ESPECIAL: \$80 + IVA

(Hasta el 15 de mayo del 2022)

Descuentos: 10% para grupos entre 2 y 4 personas (\$90 + IVA por persona).
20% para grupos de más de 5 personas (\$80 + IVA por persona).

Formas de Pago:

- Depósito o transferencia
Banco Pichincha
Cuenta Corriente: 2100158115
Razón Social: CONSULTCSM CÍA. LTDA.
RUC: 1490819211001
Teléfono: 0989277244
Email: info@candoabogados.com

- Todas las tarjetas de crédito y débito a nivel nacional.

Incluye: Materiales de trabajo en formato digital, diploma de aprobación en formato digital con código de verificación y sistema blockchain antifraude, cuaderno, pluma, refrigerios y almuerzo.

CURSO PRESENCIAL ORGANIZADO POR
DAVID CANDO SHEVCHUKOVA

FRANQUICIADO FORMACIÓN®
TERRITORIO: CUENCA

CONSULTCSM CÍA. LTDA.
RUC: 1490819211001

cuenca@formacion.ec
(+593) 999 00 1324 – (+593) 987 20 1842