

TEMARIO

Programa para **automatizar** **tu área de ventas**

a través de estrategias e implementación
de herramientas digitales.

27 de Septiembre

**TEMA 1: Introducción y Metodología del
“Programa para Automatizar tu Área de Ventas”**

- Conceptos del Área de Ventas
- Alcance de las sesiones del Programa
- Metodología de Trabajo del “Programa para Automatizar tu Área de Ventas”
- Presentación de los Instructores

TEMARIO



04 de Octubre

**TEMA 2: Desarrollo de habilidades mandos
intermedios**

- Soft skills
- Manejo de crisis
- Herramientas de planeación y control
- Ventas

TEMARIO



11 de Octubre

TEMA 3: Productos y servicios

- Contexto de productos y servicios
- Descripción de los productos y diversas formas de clasificarlos
- Contexto de segmento de mercado, canal de ventas y distribución
- Análisis de producto, mercado, cliente
- Identificación de canales de comunicación, ventas y distribución

18 de Octubre

TEMA 4: Segmento, Canal de Ventas y Distribución

- Desarrollo de perfiles en tu equipo de ventas
- Identificación de tu embudo de ventas
- Conocimiento del camino de tu cliente
- Creación de tu Buyer persona
- Redefinición de tu propuesta de valor a través de tus productos, segmentos y Buyer persona

TEMARIO



25 de Octubre

TEMA 5: Clínica de ventas

- Tendencias del nuevo consumidor
- Identificando objeciones
- Creación de pitch de venta
- El poder del cierre
- Simulacro de venta

08 de Noviembre

TEMA 6: Inbound marketing

- Conocimiento de herramientas digitales.
- Aplicación de recursos explicados para creación de estrategia.

15 de Noviembre

TEMA 7: Prospección del cliente.

- Identificar canales de comercialización.
- Conocer las diferentes formas actuales de prospectar análoga y digital.
- Desarrollo de Estrategias de Prospección.

TEMARIO



22 de Noviembre

TEMA 8: Seguimiento de venta

- Mapeo de los diversos caminos del cliente
- Objeciones y cierre de venta

29 de Noviembre

TEMA 9: Métricas y rendimiento.

- Metodologías ágiles
- Análisis de índices de desempeño