

Salmentak eta kudeaketa komertziala: prozesuak, gaitasunak eta laguntza-tresnak (online)

Helburuak

- Kudeaketa komertzialeko prozesu eraginkorra definitu eta garatzea, emaitzak lortzeko estrategia, taktika eta eragiketa lerrotatuz.
- Ekintza-plan pertsonalizatua definitzea, merkataritza-kudeaketa hobetzeko eta prestakuntzan ezartzen hasteko.

Gai zerrenda

- Kudeaketa komertzial ezin hobe lortzeko prozedurak garatzea, bezeroa orientatu eta aholkatzeko, haren beharrak identifikatu eta aztertzeko, kudeaketa-teknika egokiak aplikatuz.
- Negoziazio komertzialeko teknikei buruzko ezagutzak eskuratzea eta bezeroekin negoziatzeko eta gatazkak konpontzeko trebetasunak garatzea.
- Bezero potentzialeko harremana erraztuko duten jarraibideak zehaztea.
- Bezeroarekiko harremana komunikatzeko estrategian kontuan hartu beharreko elementuak identifikatzea.
- Behar bezala zehaztu salmentan eman beharreko pausoak, bezeroaren beharrak kontuan hartuta.
- Kudeaketa komertziala eta negoziazio-prozesua arrakastaz lortzeko beharrezko teknikak eta tresnak ezartzea.
- Solaskideak, agerikoak eta ikusezinak, beren intea identifikatzea – abelburuak, profila eta estiloa.
- Elkarrizketak prestatzeko eta negoziatzeko arrakasta-eredua aurkeztea.

Baldintzak eta oharrak

- In situ laguntzak emateko tokia irakasleen eta enpresen artean adostuko da, eta online edo fisiko izan ahalgo dira une bakoitzeko egoeraren arabera. Azken in situ laguntza ezin izango da jaso azken saioaren ondoren 2 aste pasatzen badira.
- Ikastaro hau In Company gaztelaniaz edo euskaraz ere egin daiteke.

Aurrera eraman daitezkeen proiektu-motak

- Enpresako prozesu komertziala sistematizatzea, prozesuko gertaerak, gertaera garrantzitsuak, prozesu horretan erantzukizun komertziala duten pertsona komertzialen eta "ez komertzialen" beharrezko gaitasunak eta abar identifikatuz.
- Plangintza komertziala egitea enpresan, erabaki ahal izateko nor egin behar dituen ekintza komertzialak zein unetan edo zein maiztasunekin, zein bezeroekin eta zein helburu lortzeko.
- Bezero berriak prospekzionatzeko, aurrera eramandako bezeroak erakartzeko, lehendik sortutako bezeroak leialtzeko eta lotzeko eta kontu horiek sor daitezkeen gorabeheren aurrean defendatzeko ekintzak garatzea.
- Kudeaketa komertzialean laguntzeko tresnak sortzea, garatzea edo hobetzea.
- Merkataritzako agiri bakarra prestatzea, merkataritzako tresna eta praktika egokiek.

Ventas y gestión comercial: procesos, competencias y herramientas de apoyo (online)

Objetivos

- Definir y desarrollar un proceso de gestión comercial eficaz, alineando la estrategia, la táctica y la operativa para conseguir resultados.
- Definir un plan de acción personalizado para abordar la mejora de la gestión comercial y empezar a implantarlo durante la formación.

Temario

- Desarrollar procedimientos para alcanzar con éxito una óptima gestión comercial que nos permita orientar y asesorar al cliente, identificar y analizar sus necesidades, mediante la aplicación de técnicas de gestión oportunas.
- Adquirir conocimientos en técnicas de negociación comercial y desarrollar habilidades para negociar con la clientela y resolver conflictos.
- Determinar pautas de actuación que favorezcan el contacto con clientes potenciales.
- Identificar los elementos a tener en cuenta en la estrategia de co-municación con el cliente.
- Especificar adecuadamente, los pasos a dar en la venta, teniendo en cuenta las necesidades del cliente.
- Implementar las diferentes técnicas y herramientas necesarias para alcanzar con éxito la gestión comercial y el proceso de negociación.
- Identificar a los y las interlocutoras, visibles y no visibles, sus intenciones, perfil y estilo.
- Presentar un modelo de éxito en la preparación de las entrevistas y la negociación

Requisitos y observaciones

- El lugar de celebración de los apoyos in situ se acordarán entre profesorado y empresa, pudiendo ser online o físicos, según las circunstancias de cada momento. El plazo máximo para recibir el último apoyo in situ es de 2 semanas tras la última sesión.
- Este curso también puede realizarse In Company en castellano o en euskera.

Tipo de proyectos que se pueden desarrollar

- Sistematizar el proceso comercial en la empresa, identificando sucesos del proceso, hitos importantes, personas comerciales y "no comerciales" con responsabilidad comercial en dicho proceso, competencias necesarias, etc.
- Desarrollar una planificación comercial en la empresa para decidir quién tiene que realizar qué acciones comerciales en qué tiempo o con qué periodicidad, con qué clientes y para conseguir qué objetivos.
- Desarrollar procesos con acciones concatenadas con los objetivos de prospeccionar clientes nuevos, captar clientes prospectados, crecer fidelizar y vincular a los clientes ya creados y defender dichas cuentas ante las incidencias que puedan surgir.
- Crear, desarrollar o mejorar herramientas para apoyar en la gestión comercial.
- Elaborar un documento único comercial con herramientas y buenas prácticas comerciales.



Silvia Angueira (Grupo Bentas)
CASTELLANO

Ana Blanco (Grupo Bentas) CASTELLANO
Ion Uzkudun (Abantian) EUSKARAZ

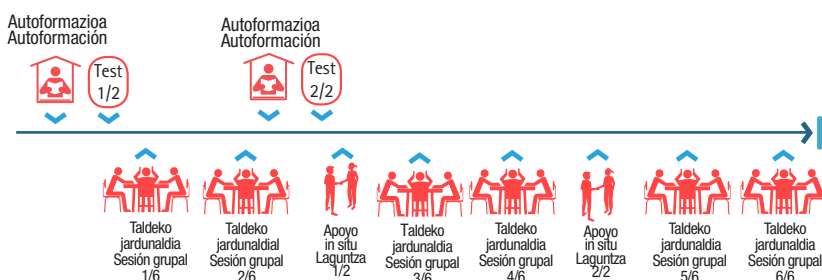
Irakaste/Imparte

Talde saioak / Sesiones grupales	6
Testak / tests	2
Autoformazioak / Autoformaciones	2
In situ laguntzak / Apoyos in situ	2
Ordu egia / Horario	9:00-13:00
Iraupena / Duración	2 hile / meses
Laguntzaileentzako prezioa Precio entidad colaboradora	410 € +BEZ / IVA
Ez laguntzaileentzako prezioa Precio entidad no colaboradora	735 € +BEZ / IVA

Programatutako deialdiak / Convocatorias programadas

1. ONLINE: 15 y 29 abril; 13 y 27 mayo; 10 y 24 junio 2021	Silvia Angueira
2. ONLINE: 15 y 29 septiembre; 20 octubre; 3 y 17 noviembre; 1 diciembre 2021	Silvia Angueira

Planifikazioa / Planificación



Modalitateak / Modalidades



» Izen-ematea / Inscripción <https://www.euskalit.net/knownn/21VENTASONLINE>