

VENTAS Y GESTIÓN COMERCIAL: PROCESOS, COMPETENCIAS Y HERRAMIENTAS DE APOYO

CLIENTES

Las ventas y la gestión comercial como un proceso gestionado y no como acciones puntuales.

Resumen

Detalles de convocatoria	Fechas: 16 y 30 abril; 21 mayo; 4 y 25 junio Modalidad: Presencial Sede: APD , Bilbao Referencia curso: 26VENTAS-1
Horario	9:00-14:00
Imparte	Silvia Angueira (Grupo Bentas) https://www.linkedin.com/in/silviangueira/ ☆ Mejor valoración del 2025 ☆
Precio para entidades colaboradoras y Precio para empresas Kudeabide	425 € + IVA
Precio para entidades no colaboradoras y Precio para empresas no Kudeabide	1420 € + IVA

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.
- Incorporar criterios prácticos para el uso de herramientas digitales y de Inteligencia Artificial como apoyo a la planificación comercial, el análisis de clientes y la preparación de propuestas y entrevistas, manteniendo un enfoque no técnico y orientado a negocio.

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 y apoyos digitales de uso general.
- Adquirir conocimientos en técnicas de negociación comercial y desarrollar habilidades para negociar con la clientela y resolver conflictos incorporando pautas para preparar entrevistas y negociaciones con mayor rigor y eficiencia.
- Determinar pautas de actuación que favorezcan el contacto con clientes potenciales.
- Identificar los elementos a tener en cuenta en la estrategia de comunicación 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 incluyendo el uso guiado de herramientas digitales y de Inteligencia Artificial para la estructuración de la planificación comercial, el seguimiento de clientes y la preparación de presentaciones comerciales.
- Identificar a los y las interlocutoras, visibles y no visibles, sus intereses, perfil y estilo.
- Presentar un modelo de éxito en la preparación de las entrevistas y la negociación.

Requisitos y observaciones

- Las personas inscritas a este curso deberían dedicar unas 10 horas de trabajo personal a la realización del proyecto.
- Es recomendable que asistan a este curso al menos dos personas de la organización para desarrollar el proyecto en equipo y contribuir a su implantación con una visión de equipo ampliada.
- El lugar de celebración de los apoyos personalizados se acordará entre profesorado y empresa,

pudiendo ser online o físicos, según las circunstancias de cada momento.

- Cada apoyo personalizado planificado tendrá una duración de 2 horas y media por organización.
- El plazo máximo para recibir el último apoyo personalizado es de 2 semanas tras la última sesión.

Tipos de proyectos que se pueden desarrollar

El proyecto a implementar con el desarrollo de la acción formativa será el definido y escogido por cada empresa participante. Como ejemplo, se señala a continuación los tipos de proyectos más habituales en anteriores convocatorias:

- 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 prospectar 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, incluyendo pautas de interacción con herramientas digitales e Inteligencia Artificial de uso general para la planificación, el análisis de clientes, el seguimiento comercial y la preparación de propuestas.
- Elaborar un documento único comercial con herramientas y buenas prácticas comerciales.

Planificación y flujograma

Duración total del proyecto: 3 meses



Inscripción

✓	¿TE HAS DECIDIDO? Puedes realizar la inscripción desde nuestra web (www.euskalit.net) o, más fácil, desde este enlace directo: https://www.euskalit.net/knowinn/26VENTAS
?	¿NECESITAS INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA? Contacta con nosotras en el teléfono 94 420 98 55 o envíanos un email a namarika@euskalit.net
👂	¿TE VIENEN MAL LAS FECHAS QUE HEMOS PROGRAMADO? Contacta con nosotras pulsando aquí y podremos valorar nuevas alternativas.
💡	IMPORTANTE Al inscribirse en nuestros cursos, cada persona matriculada acepta una serie de términos y condiciones. Te recomendamos leerlos pinchando aquí .

Otras modalidades disponibles

📌	IN COMPANY Este curso también se puede impartir in company, en castellano o euskera, en organizaciones que deseen personalizar fechas, horarios o formatos adaptados a necesidades concretas. Contacta con nosotras en el teléfono 94 420 98 55 o envíanos un email a tgarcia@euskalit.net
---	--