



# ESCUELA AUREN GESTIÓN COMERCIAL

Cómo aumentar las ventas y profesionalizar la gestión del departamento comercial.

Formación ON LINE

**DURACIÓN:** 8 h + 4 h de tutorías individuales

**PLAZAS:** Máximo 15 asistentes

**CALENDARIO:** Sesiones quincenales de 2 horas, jueves de 10 h a 12 h.

**DÍAS:** 25 de marzo • 8 de abril • 22 de abril • 6 de mayo

**TUTORÍAS:** Personalizadas por empresa y bajo demanda.

## ¿Cuál es el objetivo de la formación?

- Explicar las metodologías que aplica Auren para ayudar a las empresas a aumentar las ventas.
- Dirigido a directores comerciales, jefes de venta y gerentes

## ¿Cómo ayudamos a las empresas a aumentar las ventas?

- Enfocando el tiempo disponible en el departamento comercial hacía los clientes y tareas que realmente aportan valor.
- Implantando metodologías para transformar la figura de "comercial recogepedidos" a "comercial cazador".
- Proporcionando al equipo comercial información de valor segmentada que les ayuda a tomar mejores decisiones. La fuerza de ventas suele ser reacia a recibir ayuda, pero disponer de información de valor ayuda a aumentar las ventas de forma considerable.

## ¿Qué voy a aprender en esta formación?

- Cuáles son las nuevas necesidades de mis clientes y como comenzar a prepararme para cumplir sus expectativas.
- Cómo orientar el departamento comercial para dedicar el tiempo a tareas de mayor valor añadido y no tareas administrativas.
- Conocer cuáles son los indicadores clave que me permitan comprender por qué mis ventas crecen, decrecen o se estancan.

**PRECIO:** 350 euros por alumno. Pudiendo ser bonificables, las 8 horas de sesiones grupales, a cargo del crédito formativo de la Seguridad Social a través de la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo. Auren gestiona la bonificación sin coste alguno para la empresa interesada.

20% de descuento a partir del 2º asistente de la misma empresa.

## CURSO ONLINE

## ESCUELA AUREN GESTIÓN COMERCIAL

### Cómo aumentar las ventas y profesionalizar la gestión del departamento comercial

1. **Introducción a la gestión comercial.**
2. **Bloque 1: Diagnóstico gestión comercial. Cómo realizar una radiografía del área comercial que guíe a la toma de decisiones y aumento de ventas.**
  - a. Análisis DAFO.
  - b. Análisis ABC de clientes. ¿Cómo de concentrada se encuentra mi venta?
  - c. ¿Cómo emplea el tiempo mi red comercial?
  - d. Vitalidad comercial. Importancia clientes nuevos.
  - e. Importancia de la introducción de referencias y relación con la tendencia de ventas del cliente.
  - f. Análisis rentabilidad del cliente.
  - g. Definición de plan de acción.
  - h. Ejercicios prácticos.
3. **Bloque 2: Seguimiento comercial. Definición de objetivos de venta realistas y qué hacer internamente para su consecución.**
  - a. Cómo definir objetivos de venta.
  - b. Unión entre objetivos e incentivos.
  - c. Información segmentada a proporcionar al equipo comercial para alcanzar los objetivos.
  - d. Estrategias para el dimensionamiento de zonas comerciales. Mimar clientes clave.
  - e. Indicadores clave de seguimiento. Cuadro de mando.
  - f. Ejercicios prácticos.
4. **Bloque 3: Comercial Cazador. Cómo reenfocar el área comercial para maximizar la dedicación de horas sobre tareas de valor añadido.**
  - a. Funciones del "Comercial Cazador"
  - b. Metodología de trabajo para la realización de una 1º visita comercial.
  - c. Importancia del servicio de atención al cliente.
  - d. Claves en la realización de televenta.
  - e. Mapa de experiencias del cliente.
  - f. Ejercicios prácticos.
5. **Bloque 4: Transformación digital. Conocer cuáles son las nuevas necesidades de nuestros clientes y cómo preparar la empresa para ello.**
  - a. Definición de las nuevas necesidades de los clientes.
  - b. Como gestionar el cambio
  - c. Inteligencia artificial aplicada a las ventas. Sistemas recomendadores.
  - d. Venta online. Estrategia y herramientas. DIGITAL Manager
  - e. Ejercicios prácticos.
6. **5 claves para potenciar las ventas**