



ESCUELA AUREN GESTIÓN COMERCIAL

Profesionalizar la gestión del departamento comercial para crecer en ventas y hacer frente a los nuevos retos.

Formación ON LINE

DURACIÓN: 10 h + 5 h de tutorías individuales

PLAZAS: Máximo 15 asistentes

CALENDARIO: Sesiones de 2 horas, jueves de 16 h a 18 h.

DÍAS: 17 de febrero • 3 de marzo • 17 de marzo • 31 de marzo • 7 abril

TUTORÍAS: Personalizadas por empresa y bajo demanda.

Dirigido a:

- Dirigido a directores comerciales, marketing, jefes de venta o gerentes.

¿Cuál es el objetivo de la formación?

- Explicar las metodologías que aplica Auren para ayudar a las empresas a aumentar las ventas, apoyado por Padeco Global en potenciación de venta en el canal Marketplaces.

¿Cómo ayudamos a las empresas a aumentar las ventas?

- Enfocando el tiempo disponible en el departamento comercial hacia 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.
- Potenciando la venta en nuevos canales como el Marketplaces.

¿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.
- Uso de herramientas digitales para la gestión comercial y seguimiento comercial. Ejemplos de uso y aplicación de CRM.
- Formar en conceptos claves y conocimientos fundamentales para potenciar las ventas en Marketplaces y proporcionar píldoras formativas que ayuden a gestionar de manera eficiente estos nuevos canales de venta.

PRECIO: 350 euros por alumno. Pudiendo ser bonificables, las 10 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.

ESCUELA AUREN GESTIÓN COMERCIAL

Profesionalizar la gestión del departamento comercial para crecer en ventas y hacer frente a los nuevos retos.

1. **Introducción a la gestión comercial.**
 - 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.
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.
 - c. Importancia del servicio de atención al cliente.
 - d. Claves en la realización de televenta.
 - e. Mapa de experiencias del cliente.
 - f. 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. Aplicación y uso CRM.
 - f. Indicadores clave de seguimiento. Cuadro de mando.
 - g. 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.
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. Customer Service (SAC) como valor comercial
 - c. Inteligencia artificial aplicada a las ventas. Sistemas Recomendadores o Clustering de clientes.
 - d. Venta online. Estrategia y herramientas. DIGITAL Manager.
 - e. Ejercicios prácticos.
6. **Bloque 5: La importancia de los Marketplaces en los canales de venta actuales. Bloque Impartido por PADECO GLOBAL.**
 - a. Qué son los Marketplaces. Cómo afectan a mi negocio.
 - b. Toma de decisiones - ¿Potencio la venta a través de distribuidores o la gestionamos internamente?
 - c. Gestionar la venta a través de Marketplaces. ¿Es realmente importante?
 - d. Ventas - ¿Cómo puedo maximizar el potencial de ventas?
7. **5 claves para potenciar las ventas**