



Módulo 3. El proceso comercial. Modelos de venta. CRM

Presencial. Adaptado a tus necesidades

¿Por qué hacer el Módulo 3?

Te llevas:

- 1 Formación práctica
- 2 Modelos aplicables
- 3 Consultoría comercial
- 4 Métodos cuantitativos
- 5 Mejores prácticas
- 6 Experiencia compartida
- 7 Venderás más
- 8 Venderás mejor

- ✓ ¿Tienes diseñado el proceso comercial y de ventas que necesitas para crear valor en tu cliente final?
- ✓ ¿Te interesa conocer las actividades clave de tu proceso de venta consultiva para mejorar las ventas?
- ✓ ¿Has desarrollado tu estrategia CRM teniendo en cuenta el diseño del proceso de venta consultiva?
- ✓ ¿Tienes implantado un modelo de retribución de tus equipos comerciales coherente con tu proceso de ventas?

Porque necesitas diseñar e implantar el proceso comercial y de ventas que permita desarrollar tu estrategia comercial. Porque se aporta valor en todo el proceso y no solo en aquellas actividades que se relacionan con el cliente final. Porque las mejoras que necesitas se deben diseñar entendiendo el proceso completo. Porque un buen sistema de retribución comercial tiene que estar desarrollado desde el proceso comercial y sus subprocesos, como el de ventas....

Cinco Áreas de trabajo claves para ti

1. Cómo diseñar un proceso comercial y de venta que permita entregar la propuesta de valor al cliente de forma eficiente.
2. Cómo segmentar la red de ventas en función de las tipologías de venta: consultiva, transaccional o de empresa.
3. Cómo diseñar y e implantar una segmentación por valor. Desarrolla una nueva segmentación por redes de valor y LTV. El nuevo mapa de cliente. Diseña un plan de fidelización
4. Cómo incorporar indicadores de cliente y de marketing en el Cuadro de Mando Comercial. Indicadores causales.
5. Valora el impacto de las ventas en las NOF, el FM y en general en el área económico-financiera. Evita tensiones de tesorería.

Los clientes están encantados con nosotros cuando el proceso comercial los tiene en cuenta en su diseño.

- Para que la formación sea **100% práctica el grupo óptimo no debería superar los 12 participantes.**
- Profesores con **más de 20 años de experiencia en puestos de dirección y gestión.**
- Con **experiencia real y docente** en las mejores escuelas de negocio.
- **Duración adaptada a tus necesidades. Se proponen 14 horas presenciales.**
- Programa **bonificable** por la Fundación Tripartita.
- Formación **transferible** al puesto de trabajo mediante **proyectos tutorizados**