

Técnicas de Venta / organización comercial. Eficacia y productividad (10 horas)

Objetivos:

Enseñanza práctica del modelo de captación y fidelización de clientes B2C y B2B. Comercialización y planificación por objetivos.

Contenido:

0. Marketing. Introducción.

1. El mercado.

- a El cliente.
- b La segmentación.
- c Gestión de clientes
- d La fidelización .crm

2. Desarrollo del cliente.

- a Upselling
- b Crosseling.
- c Bundling
- d Venta excelente
- e Tratamiento de la queja

3. Organización y planificación del trabajo comercial

- a Gestión y planificación del tiempo.
- b Planificación comercial efectiva. Los objetivos.

4. La venta.

- a Las fases de la entrevista de ventas
- b La negociación
- c El cierre en la venta

5 Productividad.

- a. Gestión del cambio.
- b. Motivación y expectativas.
- c. Networking

Dirección de equipos.Coaching comercial (15 horas)

Objetivos:

Enseñanza practica de modelo de captación y fidelización de clientes b2b
Enseñanza practica de gestión de equipos de alto rendimiento, coaching comercial y gestión de equipos comerciales por objetivos.Planificación comercial.

Contenido:

- 1.El mercado.
 - a El cliente.
 - b segmentación
 - c captación .captar en crisis.
 - d fidelizacion .crm
- 2.Desarrollo del cliente.
 - a Upselling
 - b Crosseling.
 - c Bundling
 - d Venta excelente
 - e Tratamiento de la queja
- 3.organización y planificación del trabajo comercial
 - a gestion y planificación del tiempo.
 - b planificación comercial efectiva.los objetivos.
- 4.la venta.
 - a fases de la entrevista de ventas
 - b la negociacion y cierre.
5. productividad.
 - a. Gestion del cambio.
 - b. Motivación y expectativas.
 - c. Networking
6. Presentaciones.
 - a. Ante el publico.slides.
 - b. Tips
7. Direccion de equipos comerciales
 - a. Selección y perfiles
 - b.Gestion de equipos.coaching comercial
 - c.Cuadro de mando.Control y análisis

**MARKETING
PRODUCTIVO**

UN BLOG DE MCM POR JUANJO AMENGUAL

MCM

MARKETING CONSULTING

Módulo Plan de Marketing (10 horas)

Coaching Comercial

Objetivos:

Enseñanza practica de elaboración delan director de marketing y ventas, y plan de marketing digital.

Contenido:

- 1.El Plan de marketing
- 2.El Plan de marketing digital
- 3.B2B digital
- 4.Linkedin

MCM
MARKETING CONSULTING

¿QUIERE VENDER MÁS?

WWW.MARKETING-CONSULTING.ES

info@mcm.cm info@marketing-consulting.es 669325295