



CURSO: HABILIDADES COMERCIALES

> Objetivo del Curso

- Conocer las habilidades comerciales claves para una gestión de ventas exitosa.
- Conocer modelos de creación valor
- Aprender modelos de ventas consultivas

> Este curso te prepara para:

- Actualizar conocimientos respecto a las mejores prácticas para vender más y mejor
- Mejorar tus habilidades y técnicas de ventas

Contenido curso online:

Módulo 1:

Gestión de ventas

Comprender la importancia de la gestión de ventas por fuente generadora de valor hacia el cliente.

- Introducción
- Diseño de la organización de ventas
- Comprender la importancia del uso de métricas para la gestión de ventas

Módulo 2:

Estrategias para liderar equipos comerciales

Comprender la relevancia de las personas en el proceso de ventas y conocer la cadena de drivers que generan impacto directo en los resultados comerciales.

- Definiciones y perspectivas
- Reclutamiento y selección de vendedores y supervisores comerciales
- La vital importancia de los supervisores y gerentes de la primera línea
- Productividad comercial

Módulo 3:

Liderando equipos de ventas

Reconocer los principales conceptos vinculados con la gestión de equipos de venta, subrayando la incidencia que tienen los factores relacionales y estructurales en la coordinación de acciones efectiva al interior de una organización.

- Modelos de aprendizaje y cambio organizacional
- Competencias de liderazgo y auto-liderazgo
- Desarrollo equipos colaborativos y confiables

Módulo 4:

Ventas consultivas

Conocer técnicas de ventas consultivas

- Definiciones
- Diferencias entre venta transaccional v/s ventas consultivas
- Creación de valor
- Técnicas de ventas consultivas y psicología de la persuasión



Profesor del curso:
Jorge Bullemore Campbell

Candidato a Doctor en Administración General de Empresas por la Universidad de Lleida, España. Advanced Management Program, ESE Business School, Universidad de los Andes, Chile. MBA Universidad Adolfo Ibáñez, Chile. Ingeniero Civil Industrial de la Universidad Diego Portales, Chile.

Con más de 19 años de experiencia laboral como consultor de empresas, académico, investigador y en cargos gerenciales en empresas como Inversiones Security, y LarrainVial, entre otras.

Profesor de postgrado en marketing y ventas en las Universidades de Chile y Diego Portales. Profesor invitado en ESAN Graduate School of Business, Perú, ESIC Business & Marketing School, España y Universidad de Lleida, España. Director académico del Diplomado en Dirección Comercial y Ventas de la Universidad de Chile.