

Formación financiada por:



CONSELLERÍA DE
EMPREGO, COMERCIO
E EMIGRACIÓN



Financiado pola
Unión Europea
NextGenerationEU



MINISTERIO
DE EDUCACIÓN, FORMACIÓN PROFESIONAL
Y DEPORTES



Plan de
Recuperación,
Transformación
y Resiliencia

Habilidades Comerciales para NO Comerciales

.....
Aula virtual • 30 horas de duración



CLUSTER TIC
GALICIA

Habilidades Comerciales para NO Comerciales

Objetivos principales del curso

Independientemente de las funciones que se desarrollen dentro de la empresa, todos los profesionales de la misma deben desarrollar dichas habilidades para poder representar los intereses de las empresas y conseguir la adscripción y el compromiso de terceros hacia la marca. Esto es imprescindible para conseguir que todas las personas de una empresa hablen el mismo lenguaje comercial y puedan cooperar de manera proactiva en la elaboración de ofertas de alto valor en un mercado altamente competitivo.

El objetivo del curso es introducir y desarrollar estas nuevas habilidades comerciales, independientemente del rol que se tenga dentro de una empresa. A lo largo del mismo se cubrirán aquellas que se consideran más esenciales en el mundo actual con especial enfoque en las habilidades relacionales que permitan interactuar para construir y mantener relaciones en el largo plazo.

Al final de este seminario, los participantes sabrán:

- Tener un rol de liderazgo proactivo en las relaciones comerciales.
- Mejorar la eficiencia y eficacia personal y organizativa al gestionar mejor los conflictos y las negociaciones.
- Conocer las claves de la venta consultiva, así como sus fases y la estrategia adecuada.
- Conocer y poder desarrollar las habilidades y perfil social necesario para establecer relaciones eficaces con terceros.
- Hacer propuestas de valor a diferentes perfiles de clientes.



Conocimientos necesarios del alumno y requisitos técnicos para seguir el curso:

No se precisan conocimientos previos.



Metodología:

Aula Virtual con muchos ejercicios prácticos

Temario

¿Qué aprenderás con nosotros?

1. Negociación y resolución de conflictos

Los conflictos forman parte de nuestro día a día; a veces más de lo que nos gustaría y de lo que tanto personas como organizaciones necesitan. ¿Se pueden evitar? ¿Se deben evitar? ¿Hay personas conflictivas? ¿Soy yo una de ellas? ¿Cómo resuelvo esta situación?... Son muchas de las preguntas que frecuentemente nos hacemos. Este seminario pretende hacer un recorrido sobre los elementos más importantes del conflicto. Su objetivo principal es ayudar a los participantes a entender y gestionar mejor los conflictos personales o profesionales que deban abordar en el día a día.

2. Venta consultiva - colaborativa

Las nuevas tecnologías han permitido a clientes y consumidores hacer que el proceso comercial de comprensión del problema, argumentación y cierre de la venta sean completamente diferentes. En este módulo entenderemos cuáles son los elementos clave necesarios en este momento en el que la venta es realmente un proceso de colaboración entre cliente y proveedor. Las cuatro dimensiones de la gestión de servicios.

3. El arte de la venta

El diccionario de la Real Academia de la Lengua Española define arte como:

1. Capacidad, habilidad para hacer algo; 2. Manifestación de la actividad humana mediante la cual se interpreta lo real o se plasma lo imaginado con recursos plásticos, lingüísticos o sonoros; 3. Conjunto de preceptos y reglas necesarios para hacer algo.

Cualquiera y todas ellas son aplicables a la venta. En esta unidad, eminentemente práctica, revisaremos las herramientas y técnicas más importantes que un buen vendedor necesita poniendo un especial énfasis en todo lo relacionado con la comunicación persuasiva, herramienta fundamental en cualquier relación.

4. El perfil social comercial

Diferentes estudios nos muestran que los comerciales de éxito presentan un perfil con ciertas características comunes. En este módulo revisaremos cuáles son dichas características y cómo se relacionan entre ellas.

5. Valor y precio

La esencia del éxito en el mercado está en ofrecer una propuesta de valor competitiva y atractiva para el público objetivo. Una de las mayores confusiones, generalizada, está en entender qué papel juega el precio de una propuesta dentro del valor que el cliente recibe. Además, hay una creencia, también generalizada, de que el precio es el elemento esencial de decisión de compra. En este módulo entenderemos el papel que juega el precio en la propuesta de valor que hacemos al cliente. Se verán, además, diferentes estrategias para convertir al precio en un elemento más más de la propuesta de valor que hagamos al mercado.

Perfil de docente y empresa proveedora:

Javier Rovira

Es licenciado en Derecho y Administración de Empresas por ICADE, máster en Dirección General por el IESE y doctorado en economía de empresa habiendo obtenido el DEA por la Universidad Rey Juan Carlos.

Fue profesor de ESIC Business & Marketing School y socio director de Know How N.P., consultora especializada en estrategia innovación y desarrollo organizativo teniendo una dilatada experiencia en diferentes sectores.

Ha sido director general de González Byass, director general de Neck & Neck, consejero delegado de Sabelma, director de Laboratorios Babé; director de Marketing y Desarrollo Estratégico de Bebidas Pepsico y Associate Advertising Manager de P&G en el Reino Unido y en España, entre otros cargos.

Como consultor y formador ha trabajado con las empresas más importantes de España tanto en nuestro país como en el extranjero como por ejemplo Microsoft, Terra, Monsanto, Grupo Prisa, Agencia Tributaria, Telefónica, Telefónica Móviles, Renfe, Dell España, Lucent Technologies, Dirección General de la Guardia Civil, Instituto de Marketing Directo, El Corte Inglés, Hipercor, Porche-Saab España, Alfa Romeo . Con unas 10.000 horas de consultoría o formación habiendo trabajado con más de 5.000 profesionales y directivos.

Autor de los libros "Consumering". Con Prólogo de Philip Kotler y de "Reset & Reload".

Vitae

Vitae es una consultora de RRHH especializada en servicios de Selección, Formación y Consultoría enfocados al área de las tecnologías y sistemas de información y al área de RRHH, nos definimos como: "el lado humano de la tecnología".

En Vitae estamos convencidos que la calidad empieza en la eficacia de los procesos de selección tanto de las materias primas y componentes como de los profesionales necesarios para lograr la satisfacción de los clientes. Una empresa no podrá ofrecer calidad siendo sólo eficiente, es decir, deberá ante todo ser eficaz a la hora de seleccionar, organizar y gestionar los recursos de su organización.

Resumen de características del curso



Recomendable tener certificado digital para acceder

<https://campusvirtualemprego.xunta.gal/>



Acceso las 24 horas a los contenidos que el docente suba a

<https://campusvirtualemprego.xunta.gal/> durante el período del curso.



Nivel: Iniciación – Intermedio.



Curso 100% en **castellano**.



Acceso directo al tutor para resolver todas tus dudas.



Diploma emitido por la **Consellería de Emprego, Comercio e Emigración** después de revisar que el alumno ha cumplido con los requisitos exigidos para superar el curso con la cualificación de APTO. El Clúster TIC Galicia no es responsable de la fecha de emisión de dicho diploma.

Formación financiada por:



**¿Tienes dudas?
Contacta con nosotros:**

Tel.: +34 881 939 651

E-mail: info@clusterticgalicia.com