

LA FORMACIÓN ES LA CLAVE
DEL ÉXITO

Guía del Curso

Especialista en Diseño de la Estrategia Comercial y Plan de Ventas

Modalidad de realización del curso: [A distancia y Online](#)

Titulación: [Diploma acreditativo con las horas del curso](#)

OBJETIVOS

Con el Curso de Especialista en Diseño de la Estrategia Comercial y Plan de Ventas podrá adquirir las técnicas comerciales para desarrollar un plan de ventas de manera profesional. Además podrá realizar estrategias de fidelización de clientes.

CONTENIDOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. TIPOS DE VENTAS

1. Venta directa
2. Venta a distancia
3. Venta multinivel
4. Venta personal
5. Otros tipos de venta

UNIDAD DIDÁCTICA 2. RELACIONES PROVEEDORES- CLIENTES

1. Contexto de las relaciones fabricantes-distribuidores
2. Negociación con Proveedores

3. Red de proveedores y clientes

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PLAN DE VENTAS

1. Previsión y utilidad
2. Análisis geográfico de la zona de ventas
3. Marcar objetivos
4. Diferencia entre objetivos y previsiones
5. Cuotas de actividad
6. Cuotas de participación
7. Cuotas económicas y financieras
8. Estacionalidad
9. El plan de ventas

UNIDAD DIDÁCTICA 4. FIJACIÓN DE PRECIOS

1. Sensibilidad de precios: Análisis
2. Proceso de discriminación de precios
3. Estrategias de precio
4. Políticas de descuento

UNIDAD DIDÁCTICA 5. FIDELIZACIÓN DE CLIENTES

1. Programas de fidelización online
2. Fidelización
3. Programas multisectoriales
4. Captación y fidelización de clientes
5. Estructura de un plan de fidelización

UNIDAD DIDÁCTICA 6. EXPERIENCIA DEL CLIENTE: CUSTOMER EXPERIENCE

1. Monitorizar la experiencia del cliente
2. Métricas de satisfacción y experiencia del cliente

3. Generar valor añadido al cliente
4. Neuromarketing

UNIDAD DIDÁCTICA 7. KEY ACCOUNT MANAGER

1. El rol de KAM
2. Estrategias segmentadas por cliente
3. Creación de relaciones duraderas
4. Negociación de grandes cuentas y clientes potenciales

UNIDAD DIDÁCTICA 8. LA IMPORTANCIA DEL PUNTO DE VENTA

1. Merchandising
2. Merchandising exterior
3. Factores ambientales
4. Captación de clientes
5. Diseño interior
6. Situación de las secciones
7. Zonas y puntos de venta fríos y calientes
8. Animación



C/ San Lorenzo 2 - 2
29001 Málaga



Tlf: 952 215 476
Fax: 951 987 941



www.academiaintegral.com.es
E-mail: info@academiaintegral.com.es