

Curso

Gestión efectiva de ventas y fidelización de clientes

CCL CÁMARA
DE COMERCIO
LIMA



Certifica
La Cámara de Comercio de Lima



INTRODUCCIÓN:

La gestión de ventas es el punto inicial del logro de las metas financieras en organizaciones B2B y B2C. Estas ventas son estimuladas por diversas estrategias orientadas a distintos clientes, quienes reciben información de varias fuentes, ocasionando resultados inestables y/o reducidos niveles de venta.

En este curso, emplearemos herramientas comerciales basadas en el Lean y el Design Thinking, buscando optimizar el uso de recursos y generar propuestas de valor validadas por nuestros clientes.



OBJETIVOS:

- ☑ Alinear las ventas, el producto y las diversas estrategias de marketing para identificar las necesidades del cliente.
- ☑ Analizar los problemas del cliente desde una nueva perspectiva: Lean y Design Thinking.
- ☑ Diseñar el blueprint del proceso de ventas, e integrar el modelo CRM en el proceso de ventas.

El principal valor agregado de este curso, es que se emplean metodologías innovadoras (lean sales, design thinking, blue print) para gestionar de manera eficiente las ventas de una empresa, y mantener relaciones duraderas en el tiempo con los clientes.

DIRIGIDO:

- ☑ Gestores comerciales, supervisores, jefes y gerentes de áreas de venta y atención al cliente.
- ☑ Emprendedores que deseen impulsar sus negocios, aplicando metodologías innovadoras.

CERTIFICACIÓN:

CCL | CÁMARA
DE COMERCIO
LIMA



TEMARIO

Enfoque de ventas con metodologías modernas: Lean Sales y Design Thinking

- Desarrollo de estrategias de ventas centradas en las personas.
- Introducción a Lean Sales y Design Thinking.
- Creación de buyer persona.
- Cocreación en gestión de ventas con métodos avanzados.

Estrategia y manejo de crisis en las ventas

- Estrategia en el proceso de venta B2B y B2C.
- Construcción de la propuesta de valor canvas. ¿qué te diferencia de tu competencia?
- Conexión de equipos de ventas.

El proceso de venta Lean Thinking

- Kaizen: de vendedor a consultor Lean.
- Aceleración del proceso de ventas.
- Estrategia de portafolio y categorización de clientes.

Metodología blueprint

- Layout del servicio como insumo principal en el proceso de ventas.
- Flujo de trabajo en ventas.
- Identificación de fallas y cómo mejorarlas.

Aplicación de Design Thinking

- Análisis y comportamiento del consumidor.
- Ventas online y offline.

Modelo de brechas en la calidad de servicio al cliente

- Gestión de brechas: Tipología.
- Marco para el servicio de calidad al cliente.
- Importancia de la negociación con los clientes.

Gestión de base de datos de clientes

- Propuesta de gestión rápida en CRM.
- Herramientas de DMB y Data mining.
- Métricas de gestión de ventas.

Presentación de proyectos de mejora continua con aplicación Lean Sales y Design Thinking.

- Propuesta de mejora continua en la gestión comercial y de ventas en sus empresas.



DURACIÓN:

32 horas académicas

FRECUENCIA: Martes y Jueves 7:00 pm a 10:00pm



MODALIDAD: Presencial



INVERSIÓN: (incluye IGV)

SOCIO CCL(25%dcto.): **S/599**

GENERAL: **S/799**

INCLUYE:



Certificación:

A nombre de la Cámara de Comercio de Lima



EXPOSITOR



Daniel Blass – Ventas con OBRAS

Coach en Ventas y Facilitador Comercial

Apasionado por las ventas y el desarrollo de la gestión comercial, gracias a ello he creado una metodología propia y ágil que me ha permitido que más vendedores tengan una mayor cantidad de cierre de venta producto de una negociación de alto impacto; el Método OBRAS es la efectividad del proceso de ventas que un equipo comercial necesita y que te permitirá desarrollar y optimizar todos los canales de atención sean B2B, B2C, B2D.

Cuenta con alta experiencia en diversos sectores comerciales y de servicios, como consumo masivo, retail, entretenimiento, tecnología, Hidrocarburos, Finanzas entre otras más.

Entrenador de equipos de trabajo con técnicas de negociación, persuasión e influencia bajo un enfoque de Liderazgo y empoderamiento.

Métodos de pago

CUENTA CORRIENTE EN SOLES BANCO



Depósitos o transferencia por banco o agente BCP
193-1943271-0-99



Depósitos o transferencia por banco BBVA
0011-0130-0100003020



Depósitos o transferencia por banco o agente Interbank
005-0000007180



Depósitos o transferencia por banco Scotiabank
000-2019361

Todas nuestras cuentas están a nombre de

CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA

Ruc: 20101266819

Pagos con tarjeta de créditos



Hasta 3 cuotas sin intereses* con tus tarjetas de crédito BCP Y BBVA

*Preguntar términos y condiciones

Podrá realizar sus pagos con rapidez y total seguridad.

- Ingresar a nuestra página web: www.camaralima.org.pe
- Buscar: **Pagos online**, parte superior derecha.
- Ingresar **datos de la empresa y/o persona** que solicito el servicio.
- Ingresar **datos de la tarjeta de crédito y detalle del servicio**.
- Procesar pago.

Luego de realizar el pago, enviar el voucher de pago indicando el RUC y/o DNI del depositante al **asesor educativo**.

Escanea y Paga con tu billetera electrónica



Considerar

Los horarios que están en la programación de todos los eventos que se realice están sometidos a cualquier cambio por cualquier inconveniente que se presente. ***Los cambios de los horarios serán notificados con anticipación.**

CCL | CÁMARA
DE COMERCIO
LIMA

CONTÁCTANOS

 905 446 059

