



TÉCNICAS DE VENTA

MÓDULO 1: PLANIFICACIÓN COMERCIAL

Objetivos

Las organizaciones con éxito en la venta parten todas de una premisa: una planificación comercial coherente y sólida permite dirigir la actividad comercial y conseguir los objetivos de venta con mucha mayor seguridad y confianza.

El objetivo del presente curso es capacitar al usuario para establecer, a su nivel, una estrategia comercial que facilite la consecución de los objetivos de venta de su organización.

Al finalizar la formación a través de las distintas unidades, el usuario será capaz de:

- ◆ Identificar la función de venta
- ◆ Conocer al cliente y al mercado
- ◆ Establecer objetivos comerciales
- ◆ Controlar la actividad comercial

Duración

10 horas (formación online + material complementario)

Contenidos

- ◆ **Identificar la función de venta**
 - ü La función de la venta en la organización
 - ü Puntos fuertes de la venta
 - ü Elementos de la administración de ventas
 - ü Tipos de vendedores
 - ü Funciones del equipo comercial
 - ü Fases de la venta



TÉCNICAS DE VENTA

MÓDULO 1: PLANIFICACIÓN COMERCIAL

Plazo

El alumno dispondrá de un plazo máximo de 6 semanas para la realización del curso.

Diploma

Al finalizar el curso, el alumno obtendrá un Diploma acreditativo de CONDUCTA FORMACIÓN de la realización del curso.

Observaciones

El curso dará comienzo cuando el alumno formalice la matrícula.

Contenidos (cont).

- ◆ **Conocer al cliente y al mercado**
 - ü Conocimiento del mercado
 - ü Información comercial
 - ü Fuentes de información comercial
 - ü Conocimiento del cliente
 - ü Ayudas para la venta
 - ü Conocimiento del producto
 - ü Fases de la recogida de información

- ◆ **Establecer objetivos comerciales**
 - ü La planificación comercial
 - ü Desarrollo de la planificación comercial
 - ü Establecimiento de objetivos
 - ü Características de los objetivos comerciales
 - ü Objetivos de resultado e intermedios
 - ü Objetivos de proceso
 - ü Herramientas de planificación
 - ü Cronograma
 - ü Organización del tiempo



TÉCNICAS DE VENTA

MÓDULO 1: PLANIFICACIÓN COMERCIAL

- ◆ **Controlar la actividad comercial**
 - ü El control de las actividades de venta
 - ü Indicadores de control
 - ü Indicadores básicos
 - ü Indicadores de proceso y de resultado
 - ü Proceso de recogida de información
 - ü Sistemas de registro de información
 - ü Datos para el registro
 - ü Utilidad de la información
 - ü Desviaciones
 - ü Análisis de desviaciones
 - ü Acciones correctoras