

ACERCA DEL CURSO



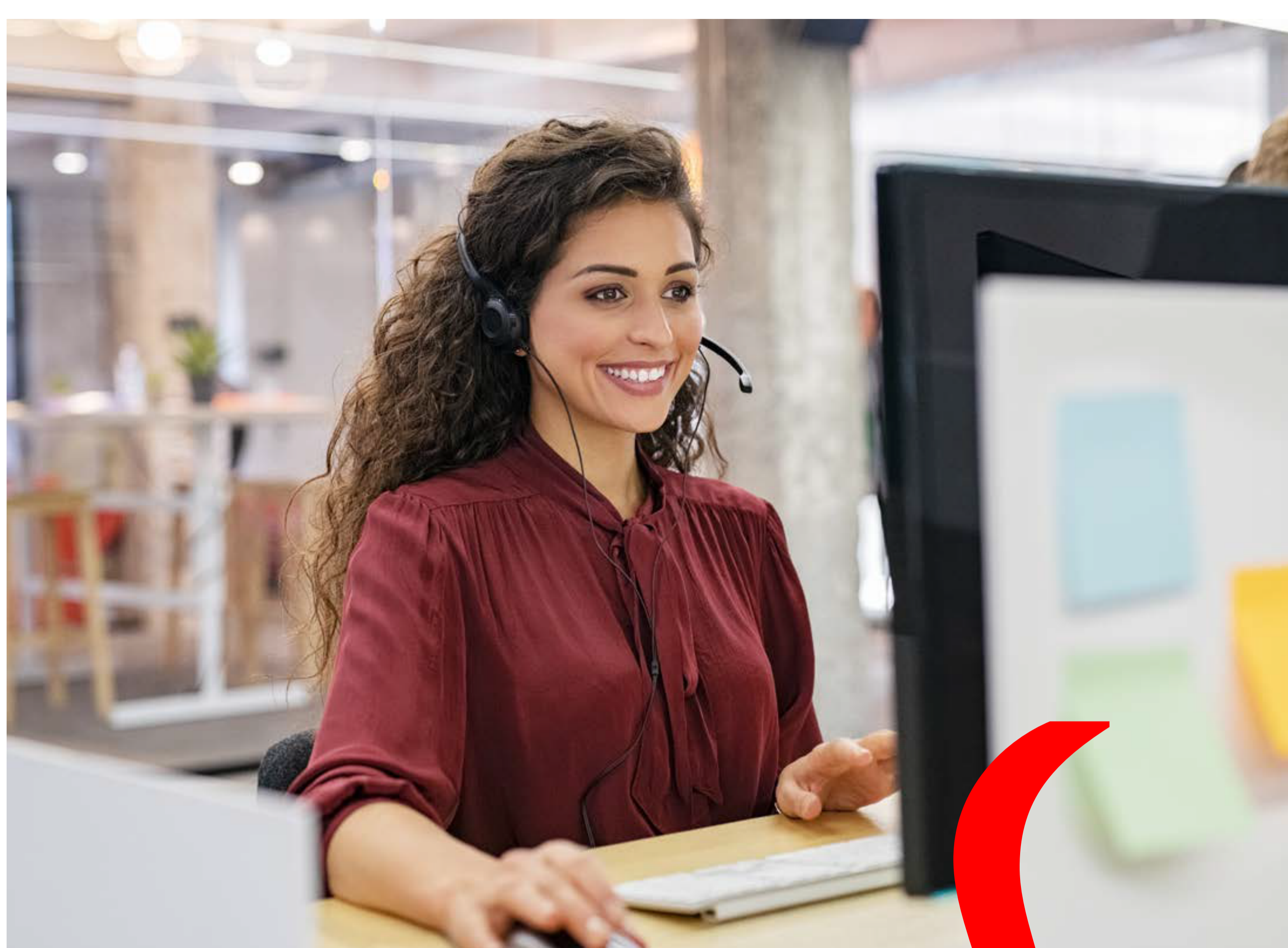
TEMARIO



DOCENTE



CONTÁCTANOS



curso de especialización

Modelo de Efectividad Comercial: Proceso y Gestión de Ventas - KAM

Área: Marketing y Gestión Comercial

Inicio
10.02.26



Clases a distancia

Virtual en vivo



Horario

Martes
18:30 a 22:30

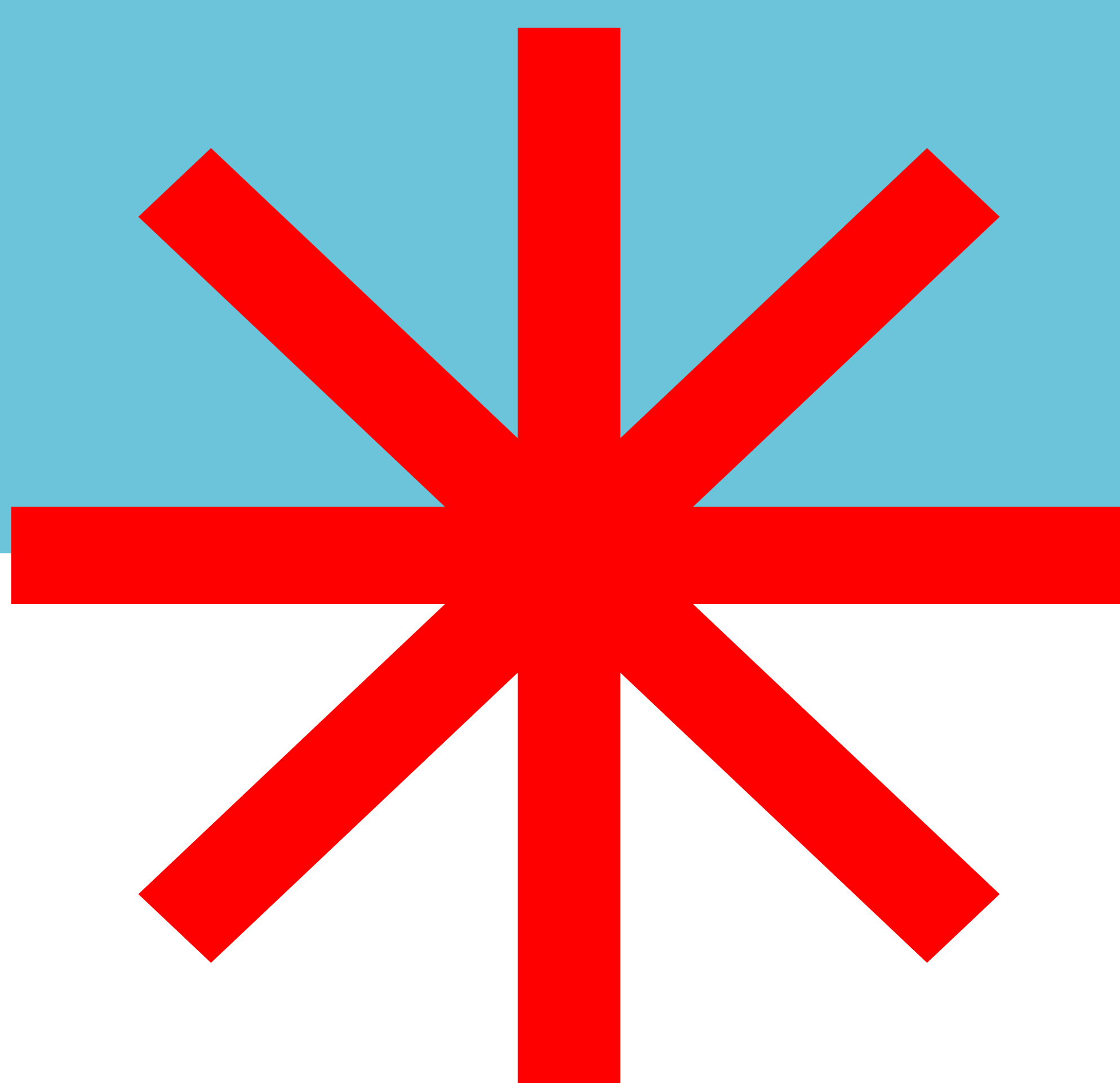


Inversión

S/ 1,900*

*Pregunta por nuestros descuentos y consulte por los términos y condiciones con nuestros asesores de venta.

Descubre cómo llevar a cabo una gestión efectiva de cuentas y clientes clave, así como lograr la efectividad comercial a través de la mejora del proceso y de la gestión de ventas y técnicas para conectar de mejor manera con los clientes.



ACERCA DEL CURSO



TEMARIO



DOCENTE



CONTÁCTANOS



LUIS BAILLY*
Docente

Magíster en Marketing por la Escuela de Postgrado de la UPC. Programa en Dirección Comercial, Omnicanalidad & E-Commerce en ESADE, España. Programa Internacional de Alta Dirección, Universidad Adolfo Ibáñez, Chile. Programa de Alta Especialización en Dirección de Ventas, ESAN. Programa de Retail Management, IAE, Argentina. Certificado por John Maxwell como Conferencista, Coach y Capacitador. Ha sido Ingeniero de Ventas y Superintendente de Operaciones de Prolansa-Grupo Armco. Gerente Regional de Ventas de Videotron, Montreal (Canadá). Gerente de Ventas Retail, Precisión Perú. Cuenta con 25 años de experiencia gerencial en el Perú y en el extranjero, para empresas líderes en la comercialización de productos de uso industrial, comercial y de servicios. Es miembro fundador de Avance, firma de capacitación y consultoría comercial.

ACERCA DEL CURSO



TEMARIO



DOCENTE



CONTÁCTANOS



Temario**

Módulo 1: Modelo de efectividad comercial

- El nuevo entorno
- El nuevo director comercial
- Proceso de Compras
- Proceso de Ventas
- Modelo de Efectividad Comercial

Módulo 2: Mejorando el proceso de ventas

- Prospección
- Contacto
- Oferta
- Cierre

Módulo 3: Mejorando el proceso de gestión comercial

- Estructura
- Capacitación
- Información
- Motivación
- Control

Módulo 4: Apalancando la efectividad comercial

- Aplicando modelo causa / efecto
- Matriz Impacto/Competitividad
- Modelo de las Hipótesis
- KPIs
- Midiendo la efectividad comercial

Módulo 5: KAM

- Dimensiones Estratégicas del KAM
- Contacto y Comunicación (CRM)
- Perfil del KAM
- La Negociación



ACERCA DEL CURSO



TEMARIO



DOCENTE



CONTÁCTANOS



Contáctanos

Teléfono: 419 2800
(opción 3)

Av. Cádiz 446 - 450
San Isidro

Escríbenos:
sandra.hidalgo@upc.pe
913 027 654

