

CÓMO ELABORAR UN PLAN ESTRATÉGICO DE VENTAS

CURSO ABIERTO

Fecha: 19 y 20 de noviembre

Horario: 16:00 a 19:00 hrs.

Modalidad: En Línea

Dirigido a:

Personal de Interés

Objetivo General:

Asesorar a los participantes en el diseño del plan estratégico de ventas que le ayude a guiar las acciones del área comercial de forma trimestral, mensual y anual y con base en modelos y herramientas que le faciliten la conquista de la meta de ventas.

Metodología

El curso se basa en los principios de aprendizaje dirigido por el instructor, quien fungirá como facilitador propio para que los participantes construyan su propio conocimiento.

- Exposición temática
- Casos prácticos



TEMARIO

1.- El diagnóstico de ventas

- Qué conclusiones obtenemos de los resultados de ventas.
- Cómo leer la hipersegmentación del mercado y encontrar oportunidades de negocio.

2.-El diseño de estrategias de ventas

- Estrategias de marketing digital con IA.
- Estrategias de ventas de recompra a clientes cautivos.
- Estrategias de prospección tradicional de clientes nuevos.

3.- El factor humano como factor de éxito en la conquista de la meta de ventas

- Un organigrama comercial que sea capaz de responder a las expectativas de la meta de ventas.
- El plan de crecimiento de los colaboradores del área comercial: back office, asesores de ventas, especialistas en IA, en diseño gráfico, producción de video, redacción de textos comerciales, en media training.
- El desarrollo de líderes comerciales que guíen equipos de alto rendimiento.



Mtro. Felipe de Jesús Ávila Camacho

RESEÑA CURRICULAR DEL INSTRUCTOR

Felipe es Licenciado en Periodismo y Comunicación Colectiva por la UNAM Graduado con Mención Honorífica. Master en Dirección de Negocios por la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla. Especialista en Desarrollo Comercial formado por El Movimiento Desjardins en Quebec, Canadá.

Desde hace 20 años es Capacitador y Consultor en Ventas para empresas como CIPSA, Diestra, Tecnocaps, Ibero Puebla, Macrofilter, Coparmex, Canaco, Evolucioné, Victorinox, Seteppi, Volkswagen, Nissan, Cajas de ahorro como Cihualpilli de Tonalá, Cerano en Guanajuato, San Nicolás en Monterrey, la Providencia en Colima, entre otras.

Su misión es hacer diagnósticos internos y de mercado, crear e implementar estrategias empresariales, diseñar organigramas, entrenar equipos de trabajo y en específico ayudar a que las empresas tengan una cultura de satisfacción al cliente y que finalmente generen más ingresos.

El Maestro Felipe Ávila también ha impartido cursos y es experto en temas de inteligencia emocional, programación neurolingüística, manejo del estrés y manejo de crisis.

Su consigna para estos cursos es ayudar a las personas a identificar y manejar sus emociones; a proyectar un plan y a utilizar una caja de herramientas en las que, por medio de una salud física y mental, se combinen la armonía, la paz y la alegría, tanto en las personas como en los grupos, a fin de alcanzar la autorrealización para una vida próspera.



Constancia de participación. Curso con registro ante la STPS.



PayPal, tarjeta de crédito y débito (Visa y Mastercard) y depósito bancario. Aplica pago con tarjeta de crédito, 3 y 6 meses sin intereses.



SOLUCIONES IDEALES EN
PERSONAL SELECCIONADO S.A. DE
C.V
BBVA BANCOMER
NO. DE CUENTA: 0155596939
CLABE: 012650001555969392