

TECNOLOGÍA PARA LA GESTIÓN DE VENTAS



Programa
de contenidos



FACULTAD
DE CIENCIAS
ECONÓMICAS



SE
Secretaría de
Extensión



UNC
Universidad
Nacional
de Córdoba

LA SECRETARÍA DE EXTENSIÓN

Una de las funciones específicas de la Secretaría de Extensión es transmitir conocimiento a toda sociedad.

Por eso, ofrecemos una amplia gama de cursos que buscan alcanzar la excelencia académica, la formación profesional y la capacitación de quien participe de nuestra oferta.

SE

Secretaría de
Extensión



SOBRE EL CURSO

Aprenderás las herramientas digitales que se pueden implementar para facilitar los procesos comerciales de las empresas

MODALIDAD

100% virtual

- Los encuentros se realizarán en vivo a través de zoom

DURACIÓN

15 horas

- 6 clases
- Jueves de 18 a 20.30 hs

CURSADO

Ventajas

- Acceso al Aula Virtual las 24hs del día
- Videoclases en vivo
- Ejercicios y prácticas
- Foros de intercambio

CERTIFICACIÓN

Con aval de la UNC

Se otorgarán certificados de aprobación con la aprobación del trabajo final propuesto por el docente



DOCENTE - EQUIPO DOCENTE - EQUIPO DOC



**Martin
Giorgis**

- Consultor en Dirección Comercial y Gestión de Ventas
- Especializado en efectividad de la dirección de ventas en el corto plazo, inside sales management y gestión de ventas predictiva.
- Doctorando en Ciencias Empresariales - UNC
- Docente e investigador

DOCENTE - EQUIPO DOCENTE - EQUIPO DOC



MÓDULOS

¿Hacia dónde va la gestión de ventas hoy?

¿Qué cambió en la gestión de ventas?

La irrupción de la tecnología digital móvil: impacto en los procesos y en las estructuras de ventas.

Principales canales de venta mediados por tecnología.

Las principales herramientas digitales para la gestión de ventas.

Prospección mediada por tecnología: LinkedIn y Google Maps

Prospección B2B en LinkedIn: no vender, conectar.

PlugIns para data scrapping (recolección automatizada de datos).

LinkedIn Sales Navigator: filtros y búsquedas personalizadas.

Google Maps: prospección en el terreno sin salir al terreno.

Producción de mensajes y ciclo de contacto.

Inbound Sales: captación de clientes interesados

Generación de contenidos valiosos para captar prospectos.

El tráfico orgánico: notoriedad y ahorro de costos en en medios digitales.

Funnel de ventas y roles en la venta caliente.

Métricas inbound.

Outbound Sales: la venta fría mediada por tecnología

Optimización de la generación de leads.

Motores de búsqueda.

Inversión en medios digitales.

Integración con el funnel de ventas y los roles en la venta fría.

Estrategias de presentación de propuestas mediada por tecnología.

Métricas outbound

CRM y Reporting

Gestión de la información comercial.

Principales CRM: costos, beneficios y restricciones.

Métricas, KPI de gestión de ventas y reporting.

Herramientas digitales para la creación de tableros y reportes.

La gestión de venta de los próximos cinco años

Gestión de la información comercial.

Principales CRM: costos, beneficios y restricciones.

Métricas, KPI de gestión de ventas y reporting.

Herramientas digitales para la creación de tableros y reportes.



SEGUINOS

EN NUESTRAS REDES



ExtensiónEconómicasUNC



extensionfceunc



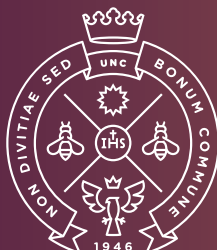
@SecExtensionFCE



Secretaría de Extensión FCE UNC

Consultas e inscripciones

cursos@eco.uncor.edu



FACULTAD
DE CIENCIAS
ECONÓMICAS



SE
Secretaría de
Extensión



Universidad
Nacional
de Córdoba