

Curso

Tácticas y Estrategias de Ventas

Capacitaciones que transforman



FACULTAD
DE CIENCIAS
ECONÓMICAS



SE
Secretaría de
Extensión



UNC

Universidad
Nacional
de Córdoba

Objetivos

- ✓ Formar profesional y éticamente recursos humanos especializados, capaces de desempeñar funciones comerciales en empresas y mercados altamente competitivos e inestables.
- ✓ Desarrollar habilidades y actitudes orientadas a la generación de ingresos, la prevención de errores y la reducción de la incertidumbre en la práctica profesional de la actividad comercial.

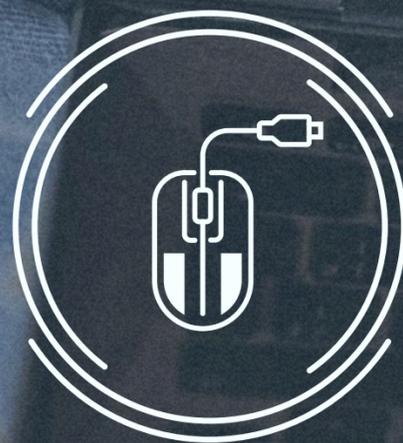


Modalidad de cursado



VIRTUAL

Encuentros sincrónicos
a través de Zoom

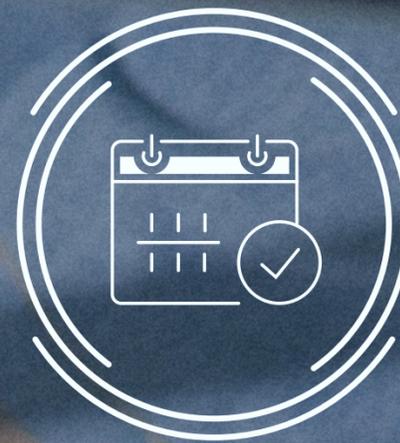


CERTIFICADO

Otorgado por la Facultad
de Ciencias Económicas
de la UNC

DURACIÓN

10 semanas



CURSADO

Martes de 18:30 a
20:30 hs



Equipo docente



RODRIGO DÍAZ

- Posgrado en Psicología Empresarial y Organizacional por la Universidad de Belgrano.
- Posgrado en Coaching, PNL y Liderazgo de Equipos de la Escuela de Negocios Europea de Barcelona.
- MBA Executive (Gadex-UCA).
- Licenciado en Administración FCE-UNC.
- Docente: FCE-UNC; FACEA-UC.
- Consultor en gestión estratégica comercial y de recursos humanos.



ROBERTO KERKEBE LAMA

- Posgrado de Especialización en Dirección y Gestión de PyMes y Cooperativas (USC).
 - Master en Programación Neurolingüística (ESTEIA).
 - MBA Executive (Gadex-UCA).
 - Diplomado en Neurociencias y emociones en el aprendizaje. -
 - Licenciado en Administración, FCE-UNC.
 - Consultor en gestión estratégica comercial y de recursos humanos.
- 

Módulo 1

SISTEMA EFICAZ DE BÚSQUEDA DE CLIENTES

- El análisis de mercados: potencialidad y demanda.
- Los clientes potenciales: Determinación de necesidades y capacidad de pago.
- La segmentación en acción. Definición de perfiles de clientes potenciales.

Módulo 2

SISTEMA EFICAZ DE BÚSQUEDA DE CLIENTES

- Fuentes de información y captación de clientes potenciales: 130 fuentes de información
- Técnicas alternativas de identificación y captación de clientes. Los contactos iniciales.
- El proyecto 100. Los clientes en las distintas etapas del ciclo de vida del producto.
- Categorías de usuarios. Roles de los agentes involucrados en la compra. Desarrollo de producto y mercado.

Módulo 3

HÁBITOS FAVORABLES DE LA GESTIÓN COMERCIAL

- Hábitos favorables para la Gestión Comercial: la planilla de contactos, la hoja de ruta, etc.
- Herramientas para la preparación de la entrevista comercial. La información vital: qué hay que saber, sector o rubro, etc.

Módulo 4

COMPETENCIAS PARA LA GESTIÓN DE PERSONAS

- Diez preguntas tácticas para una buena estrategia comercial. Las herramientas para la entrevista comercial.
- La Hoja de referidos. La administración eficaz del tiempo: los Cuadrantes de Covey.
- Herramientas para la evolución de la ventas. La matriz de conocimientos, habilidades, actitudes, etc.

Módulo 5

COMPORTAMIENTOS DE COMPRA

- Tipos de conducta de compra. La conducta de compra compleja: etapas del proceso de decisión de compra.
- El comportamiento psicográfico de su grupo de influencia: El modelo VALS.

Contactanos

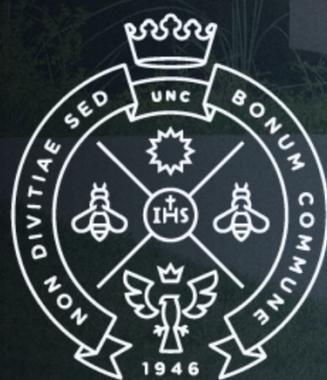
[INSCRIBITE AQUÍ](#)



[+54 0351 3530539](tel:+5403513530539)



cursos@eco.uncor.edu



FACULTAD
DE CIENCIAS
ECONÓMICAS



SE
Secretaría de
Extensión



UNC

Universidad
Nacional
de Córdoba

ECONOMICAS