

MARKETING Y VENTAS

Secretaría de Extensión FCE - UNC

TÁCTICAS Y ESTRATEGIAS DE VENTAS

PROGRAMA DE CONTENIDOS 2024



FACULTAD
DE CIENCIAS
ECONÓMICAS



SE
Secretaría de
Extensión



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
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.





2

MÓDULO

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.





4

MÓDULO

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.





MÓDULO 6

CONTACTO INICIAL



Como romper el hielo. Introducción al dialogo comercial. Como empatizar con el potencial cliente.

MÓDULO 7

COMPORTAMIENTOS DE COMPRA



Herramientas para la evolución de la ventas. La matriz de conocimientos, habilidades, actitudes, etc.



Herramientas para la evolución de la ventas. La matriz de conocimientos, habilidades, actitudes, etc.



MÓDULO 8

ARGUMENTACIÓN



Presentación del producto o servicio: La construcción de una argumentación eficaz. Demostración y prueba de productos.



La argumentación en la venta de servicios: Las imágenes mentales y la persuasión creativa.



Los movimientos hacia el cierre.





MÓDULO 9

MANEJO DE OBJECIONES COMERCIALES



Objeciones del cliente: Modelo General para el Tratamiento de Objeciones. Técnicas de presentación del precio.



MÓDULO 10

CIERRE DE VENTAS



La psicología del cierre de ventas. Las 4 leyes de inexorables del cierre de operaciones comerciales.



Técnicas de persuasión para el cierre de operaciones comerciales. Movimientos administrativos, el remate del logro, etc.



ELEGÍ CAPACITARTE

 **INSCRIBITE AQUÍ**



SE
Secretaría de
Extensión





CONTACTANOS



+54 0351 3530539



cursos@eco.uncor.edu



NUESTRAS REDES



FACULTAD
DE CIENCIAS
ECONÓMICAS



SE
Secretaría de
Extensión



Universidad
Nacional
de Córdoba

