




Curso de

VENTAS SIN LÍMITES


Desarrollo profesional de
modelos de Venta Compleja

Modalidad
Online



 **Duración:** 70 horas. 3 meses.

 **Precio total:** 480 €
(El precio total corresponde a la reserva de plaza)

 **Bonificable para empresas** por FUNDAE hasta el 100%. La contratación de la formación bonificada supone un 10% adicional al precio del programa importe que también es bonificable. Ayudamos a tu empresa a gestionarla.

Dirigido a

Todas aquellas personas, profesionales o estudiantes, que quieran formarse en la elaboración, implementación y gestión de estrategias avanzadas de venta compleja, CRM y Customer Experience.

Ventajas de formarte con nosotros

- Título de la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Madrid
- Empresas: Formación bonificable por FUNDAE hasta el 100% (sólo para Empresas)
- Metodología 100% online
- Formación práctica y visión empresarial
- Club Alumni

Metodología

La modalidad **online** aporta una serie de ventajas y beneficios a la hora de formarse, dado que el ritmo de aprendizaje lo marcarás tú.

Tendrás más libertad para organizar tu tiempo como mejor te convenga, tendrás plena flexibilidad y podrás compaginar los estudios con el trabajo, familia, etc. **Eliges cómo, dónde y cuándo estudiar**, solo necesitarás tener una conexión a Internet.

Además, como todo se hace en nuestro **Campus Virtual**, no tendrás que desplazarte a ningún lado para estudiar.

Como alumn@ contarás con el **acompañamiento de un equipo de docentes expertos** en las diferentes materias y en la enseñanza digital, que estarán a tu disposición para ayudarte, guiarte y atenderte en cualquier duda o consultas que tengas.

El programa cuenta con diferentes **clases virtuales o encuentros en tiempo real (2-3 sesiones)** con el equipo docente para facilitar el contacto directo alumno-profesor permitiendo una perfecta transferencia del Know How de forma bidireccional.

A lo largo del curso se facilitará toda la documentación para el estudio, junto con ejercicios y actividades prácticas, además de diferentes pruebas de evaluación continua.



¿Por qué estudiar este Programa?

¿Estás listo para llevar tus habilidades al siguiente nivel? Este programa formativo está diseñado para brindarte las herramientas y conocimientos que necesitas para dominar las estrategias de venta compleja, CRM y experiencia del cliente.

Aprenderás de manera práctica y real cómo mejorar la eficiencia y efectividad de tus procesos de ventas, y cómo desarrollar equipos altamente competentes. ¡Es tu oportunidad para destacar y convertirte en un líder en el mundo de las ventas!

Sabemos que el tiempo es valioso y las oportunidades no esperan. En un mercado competitivo, es crucial tener una ventaja y estar siempre un paso adelante. Aprenderás no solo a implementar y gestionar un CRM de manera efectiva, sino también a diseñar estrategias de customer experience que fidelicen a tus clientes. Conocerás cómo evitar errores comunes y a maximizar cada interacción con tus clientes, asegurando que cada venta sea una oportunidad para fortalecer relaciones y aumentar tu éxito.

No solo mejorarás tus habilidades y competencias personales, sino que también descubrirás cómo liderar equipos, diseñar estrategias efectivas y convertirte en un verdadero experto en ventas complejas.

Programa

1. ELABORACIÓN DE ESTRATEGIAS DE VENTA COMPLEJA B2B.

- Introducción a la venta compleja.
- Estudio de los Modelos de venta compleja.
- Desarrollo de Habilidades esenciales para la venta.
- Capacidad práctica: Elaboración de estrategias de venta compleja B2B.

2. IMPLANTACIÓN DE UN CRM.

- Análisis de las Ventajas y beneficios de un CRM.
- Análisis de los Errores más frecuentes en el uso de un CRM.
- Configuración de un embudo de ventas. Creación de oportunidades.
- Gestión de tu base de datos de contactos: clientes y leads.
- Como conseguir que tus clientes vuelvan a comprar usando un CRM.
- Estudio del CRM como herramienta para que lo que entregas sea lo mismo que has vendido.
- Capacidad práctica: Implantación de un CRM empresarial.

3. CUSTOMER EXPERIENCE

- Customer experience
- Estrategias de onboarding
- Customer success.

4. TALENTO Y VENTAS

- Roles del equipo de ventas
- Desarrollo de equipos comerciales especializados
- Modelos de salarios e incentivos
- Liderazgo y gestión de los equipos de ventas.



Cámara
MADRID

Escuela de
Negocios



Escuela de Negocios

Cámara Oficial de Comercio, Industria y
Servicios de Madrid
Calle Pedro Salinas, 11 (Zona Arturo Soria)
28043 Madrid



Contáctanos

91 538 38 65
91 538 35 71

INFORMACIÓN Y MATRÍCULAS

elarning@camaramadrid.es



www.camaramadrid.es