Cámara MADRID | Escuela de Negocios

Curso de HABILIDADES COMERCIALES

Modalidad **Online**

Duración: 70 horas. 3 meses.

Precio total: 490 €
(Reserva de plaza incluida en el precio)

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

Trabajadores que deseen mejorar sus competencias profesionales y habilidades comerciales.

Todas aquellas personas, emprendedores o estudiantes, que quieran adquirir o ampliar sus conocimientos en la materia y su aplicación en el ámbito empresarial y laboral.

No se requiere cumplir ningún requisito previo para realizar esta formación.

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%
- 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 entera disposición en todo momento 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?

¡Descubre el curso de Habilidades Comerciales que te ayudará a destacar en el mundo de las ventas!

Explorarás desde los fundamentos hasta las estrategias avanzadas para el éxito en el proceso de venta.

Aprenderás sobre el entorno de las ventas, los diferentes tipos de venta y las etapas clave del proceso. Además, desarrollarás habilidades indispensables para la venta y descubrirás prácticas efectivas para mejorar tus técnicas.

También adquirirás habilidades de negociación exitosa y comprenderás cómo utilizar un CRM para potenciar tus ventas. Exploraremos las ventajas, configuraciones y errores comunes en el uso del CRM, así como su integración con otros procesos empresariales.

Por último, profundizaremos en la venta compleja, desde su definición y características hasta las estrategias personalizadas y herramientas clave para cerrar con éxito este tipo de ventas desafiantes.

¡Aprovecha esta oportunidad para desarrollar tus habilidades comerciales y alcanzar el éxito en el mundo empresarial!

Programa

1. INTRODUCCIÓN AL PROCESO DE VENTA

- Entorno de las ventas: el comprador y el vendedor
- Tipos de venta
- Etapas de la venta

2. HABILIDADES DE VENTA

- Habilidades indispensables para la venta
- Prácticas para mejorar las habilidades de venta

3. HABILIDADES PARA LA NEGOCIACIÓN COMERCIAL

- 3.1. El proceso de negociación
- 3.2. Habilidades para la negociación exitosa

4. USO DEL CRM

- Introducción.
- 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.
- Integraciones entre el CRM y otros procesos de negocio

5. VENTA COMPLEJA

- Introducción a la venta compleja
- Qué es venta compleja
- Venta simple vs venta compleja
- Venta compleja B2B y venta compleja B2C
- Características de la venta compleja: elementos clave, etapas, ejemplos de ventas complejas…
- Identificación de los tomadores de decisiones y las partes interesadas
- Estrategias personalizadas de venta compleja
- El cierre de las ventas complejas
- Herramientas y técnicas para la venta compleja

Cámara MADRID | Escuela de Negocios

+500 mil
Empresas pertenecen a la Cámara de Madrid

+135 años
Formando a alumnado postgraduado, profesionales y roles directivos

+200 mil
Personas formadas en todo el mundo

CENTRO AUTORIZADO · Nº DE CENTRO 28047356 · POR LA COMUNIDAD DE MADRID ·

AENOR
GESTIÓN DE LA CALIDAD
ISO 9001

MADRID excelente
EMPRESA CERTIFICADA

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
elearning@camaramadrid.es

www.camaramadrid.es