



Programa Cultura Comercial



Área: Sin clasificar
Modalidad: Presencial
Duración: 49 h
Precio: Consultar

[Curso Bonificable](#)
[Contactar](#)
[Recomendar](#)
[Matricularme](#)

OBJETIVOS

- Análisis de procesos comerciales, cultura, resultados por vendedor y zona.
- Definición de objetivos que se deben alcanzar.
- Detección de áreas de mejora, evaluación de talentos.
- Entrenamiento por equipos en diferentes fases y programas.
- Determinar razones de compra.
- Análisis de nuestro producto y de la competencia para tener argumentario de compra.
- Preguntas e información que tenemos que obtener en la entrevista.
- Estrategia comercial, prospección, captación y venta media.
- Parámetros de cultura que queremos instaurar en la empresa, mejores prácticas y mejoras de la curva de aprendizaje.

CONTENIDOS

1. Visión. Que todos los miembros del equipo tengan la misma visión, objetivos comunes y aporten resultados consistentes.
2. Planificación y eficiencia. Gestión del tiempo, establecimiento de objetivos y evaluación.
3. Resultados y efectividad. Enfocarse en lo importante y no en lo urgente.
4. Delegación. Organizar eficazmente a los colaboradores.
5. Aprendizaje. Tanto en conocimientos (formación) como en mentalidad (desarrollo).
6. Comunicación. Influenciar positivamente a los demás, y crear una visión común.
7. Equipo. Potenciar el compromiso, integración y sinergias para optimizar resultados.
8. Integridad. para entender el valor del trabajo y honradez, personal y profesional.