



# GESTION DE LA VENTA CORPORATIVA



**Área:** Sin clasificar  
**Modalidad:** Presencial  
**Duración:** 16 h  
**Precio:** Consultar

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

## OBJETIVOS

Mejorar la calidad de cualificación, planificación, estrategia, comunicación y gestión de una oportunidad compleja de venta.

## CONTENIDOS

1.Introducción - La meta de este módulo es crear un clima adecuado entre los participantes para el aprendizaje, a la vez que se posiciona el grupo y sus necesidades individuales.

- 1.1.Agenda
- 1.2.Ciclo de venta - Proceso de Venta Corporativa
- 1.3.Pirámide profesional
- 1.4.Perspectivas

2.Planificación - La meta de este módulo es que los participantes, a partir de este seminario, utilicen el Plan de Gestión de la Venta Corporativa para todas aquellas oportunidades que lo merezcan.

- 2.1.¿Porque planificar?
- 2.2.Introducción al Plan de Gestión de la Venta Corporativa
- 2.3.Definición de los conceptos
  - 1.Meta
    - \*Meta del cliente
    - \*Meta del comercial
    - \*Meta común
  - 2.Estrategia
  - 3.Logística
  - 4.Objetivos
    - \*Objetivos del cliente
    - \*Objetivos del comercial
    - \*Objetivos comunes
  - 5.Tácticas
- 2.4.Revisión de los trabajos pre-curso
- 2.5.Formación de grupos - asignación de papeles

3.Cualificación - La meta de este módulo es suministrar una metodología para incrementar las ventas con un esfuerzo reducido mediante la elección adecuada de las oportunidades.

- 3.1.¿Porque cualificar?
- 3.2.Elementos de la cualificación
  - 1.El valor corporativo



- \*¿Que es el valor corporativo?
- \*¿Como identificamos nuestro valor corporativo?
- \*¿Porque se compra?
- 2.Necesidades del negocio
- \*¿Perfil del cliente?
- \*Metas, problemas y necesidades del cliente
- 3.Necesidades personales
- \*Trato y personalidad
- \*Posición y disposición - ¿pueden y quieren ayudarnos?
- 4.Proceso de decisión
- \*¿Quienes deciden?
- \*¿Quienes influyen?
- \*¿Conocemos los criterios de decisión?
- \*¿Tenemos apoyo interno?
- 5.Competencia
- \*¿Conocemos la competencia?
- \*¿Cual es su posición en la cuenta?
- \*¿Como se adaptan sus soluciones?
- \*¿Que estrategia esta utilizando?
- 6.Riesgo
- \*Inversiones y recursos
- \*¿Adaptación de productos?
- \*¿Complejidad de la venta?
- \*¿Valor estratégico?
- \*Rentabilidad y márgenes
- 3.3.La estrella de cualificación
- 1.Utilización de la estrella
- 2.Lectura de una estrella
- 3.4.Ejercicio individual - Oportunidad perdida
- 3.5.Ejercicio de grupo - Caso del seminario
- 3.6.¿Cómo se consigue esta información? - La entrevista de cualificación
- 1.¿Cómo conseguir la entrevista? - Posicionamiento (razón valida del negocio)
- 2.¿Vender o despachar? - Percepción del Cliente
- 3.¿Cómo conseguir la información? - Técnicas de preguntas
- 4.¿Cómo conseguir otra reunión? - Cierre de la entrevista (Recomendación del próximo paso)

4.Política - La meta de este módulo es que los participantes desarrollen una sensibilidad hacia la política organizacional y su efecto sobre la venta, puedan reflejar la situación de poder en un organigrama y que sean capaces de identificar las personas con influencia y alinearse con ellos.

- 4.1.El organigrama extendido (Infograma)
- 1.Función en la compra
- 2.Estilos de compra
- 3.Lobbies
- 4.Influencia
- 5.El estado
- 5.1.El socio - cuestionario de socio
- 5.2.Enemigos
- 5.3.Conversión y apalancamiento
- 4.2.Ejercicio en grupo - Caso del seminario
- 4.3.Poder formal e informal
- 4.4.Las zonas de la empresa - la zona del halcón
- 4.5.Buscar el halcón - ¿como se identifican los que nos pueden ayudar?
- 1.Altos vuelos
- 2.Buena visión
- 3.Vuelo rápido
- 4.Blanco claro
- 5.Ataque estratégico



#### 4.6. Alineación

1. Necesidades personales
2. Fuerzas motrices - el agenda personal
3. El Valor Corporativo de nuevo
- 4.7. Ejercicio de grupo - Caso del seminario

5. Estrategia - La meta de este módulo es que los participantes conozcan las distintas estrategias competitivas y sepan elegir e implantar la que más conviene a la situación actual de una oportunidad.

#### 5.1. Definición de la estrategia - Sun Tzu y Sun Wu

#### 5.2. Estrategias de ataque

1. Frontal
2. Flanqueo
3. Cabeza de playa

#### 5.3. Estrategias de defensa

1. Desarrollo
2. Retraso

#### 5.4. La decisión de la estrategia - el SWOT (DAFO)

#### 5.5. Ejercicio de grupo - caso del seminario