



techma
business
school

POSTGRADO

Dirección de ventas y liderazgo comercial

EDICIÓN
SEMI-PRESENCIAL

shake
your
m#nd





LA ESCUELA DONDE LOS FUTUROS LÍDERES APRENDEN A PENSAR DIFERENTE

shake
your
m#nd

superación
inquietud
dinamismo
inspiración
entusiasmo

TechMa Business School es una Escuela de Negocios especializada en Tecnología y Management, que nace con la idea de formar a los profesionales que quieren especializarse en estos sectores y potenciar su carrera y desarrollo profesional. El mercado actual pide unos conocimientos tec-

nológicos y de gestión de personas que, bien combinados, son los que permitirán a las empresas conseguir sus objetivos. En Techma Business School te ayudaremos a impulsar tu carrera y conseguir tus metas.

—
EL EQUIPO DE TECHMA



shake
your
m#nd
—

techmanagement

POSTGRADO

Dirección de ventas y liderazgo comercial

La gestión comercial eficiente y de valor: el motor de cualquier empresa.

DURACIÓN

136

HORAS

FORMATO



SEMI-PRESENCIAL



DIRECTOR
Carlos Olivares



HORARIO: VIERNES de 16h a 20h y SÁBADOS de 9.30h a 13.30h.



¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?

Profesionales de cualquier sector que deseen desarrollar y potenciar habilidades profesionales y personales enfocadas a la gestión comercial, adaptando la actividad de la venta y la del liderazgo de equipos a nuevas metodologías de éxito.

Los participantes deberán tener mínimo dos años de experiencia en ventas y deben tener como objetivo desarrollar su carrera profesional en el área comercial.



SALIDAS PROFESIONALES

- › Directores o jefes de ventas
- › Directores comerciales
- › Jefes de equipo
- › Profesionales enfocados a la gestión comercial
- › Gerentes
- › Emprendedores

PRECIO: 4.900€

Objetivo general

El Postgrado en Dirección de ventas y liderazgo comercial está diseñado para perfeccionar y desarrollar las habilidades comerciales y de negociación necesarias para (desde un punto de vista organizativo), realizar una gestión comercial eficiente y de valor.

Así mismo se desarrollarán competencias de liderazgo y comunicación enfocadas a la gestión de equipos de ventas, todo ello a través de metodologías de éxito adaptadas al entorno actual. Se hablará de ventas desde el punto de vista de gestión, control y desarrollo tanto personal como de equipos.

shake
your
m#nd

shake
your
m#nd



Objetivos del postgrado

1 Analizar los cambios tecnológicos, sociales y económicos que afectan al ámbito comercial.

2 Diseño y desarrollo del plan de ventas.

3 Desarrollar estrategias de ventas eficaces basadas en las necesidades de la organización y focalizadas en el cliente.

4 Conocer elementos de comunicación e influencia necesarios desde el punto de vista de la venta y la negociación.

5 Conocimiento de técnicas de comunicación interpersonal procedentes del Coaching y PNL.

6 Diseño de estructuras y patrones argumentativos orientados a la ejecución del proceso de venta.

7 Desarrollar la capacidad de detección, análisis y resolución de problemas relacionados con la gestión comercial.

8 Conocimiento y aplicación de sistemas de venta eficaces e innovadores en el entorno digital.

9 Adquirir habilidades de liderazgo que permitan dirigir con éxito equipos comerciales.

10 Desarrollo de habilidades directivas enfocadas a la Dirección Comercial.

Metodología activa

100% PRÁCTICA

Nuestra metodología está enfocada en el aprendizaje, interiorización y práctica que el alumno aplicará según su momento de vida y circunstancias actuales personales y profesionales.

Nuestro equipo docente lo guiará en el camino de la transformación y aprendizaje.

Cada módulo tiene una parte teórica y otra práctica y se pondrá en práctica con herramientas diseñadas para asimilar lo aprendido.

Con ello logramos que:

- Exista un aprendizaje autónomo e independiente.
- Fomentar la resolución de problemas y el pensamiento crítico.
- Colaborar con el alumno para que pueda personalizar y adaptar las herramientas aprendidas en su día a día.



POSTGRADO

Dirección de ventas y liderazgo comercial

Resumen de contenidos

MÓDULO 1. ORGANIZACIÓN COMERCIAL Y DEL EQUIPO DE VENTAS

Formato: Presencial

- Necesidad de la organización de la red de ventas en la empresa.
- Organigrama Comercial.
- Dimensionamiento de la fuerza de ventas (DFV) y métodos de cálculo.

MÓDULO 2 ESTRATEGIA COMERCIAL

Formato: Streaming

- Tipos de estrategias comerciales.
- Técnica TAM, SAM, SOM.
- Estrategia de distribución.
- Estrategia de Marketing y su declinación en la Estrategia de Llegada al Mercado (Goto-Market Strategy).
- Sistemas de seguimiento y predicción CRM-ERP. Cuadro de mando integral.

MÓDULO 3 INTEGRACIÓN DE LOS CANALES DIGITALES EN LA ESTRATEGIA COMERCIAL

Formato: Streaming

- El rol comercial en el ecosistema digital.
- Técnicas de investigación
- Nuevos modelos de negocio e-commerce integrados en la estrategia comercial.
- Monitorización, analítica y resultados en canales digitales.

MÓDULO 4 EL PLAN COMERCIAL

Formato: Streaming

- Principales distinciones entre el plan de marketing, plan comercial estratégico y plan de ventas.
- Gestión de Cuentas Clave (Key Account Management KAM).
- Diseño, estructura y presentación del Plan Comercial.

MÓDULO 5 PROCESO DE VENTA DIGITAL B2B Y CAPTACIÓN PRESENCIAL

Formato: Presencial

- Marca digital. Creación de un perfil de alto impacto.
- Identificación y conexión con LinkedIn y otras plataformas.
- Difusión de contenidos vía emailing -web.
- Up Cross Selling.

MÓDULO 6 COMUNICACIÓN CON EL CLIENTE. NEUROVENTAS 2.0. – NEUROCOMUNICACIÓN

Formato: Presencial

- El cerebro como brújula de la toma de decisiones de los clientes.
- Deja de vender y haz que te compren.
- Gestión de emociones: Método O.D.A y M.I.M.O.
- Habla y vende a la mente y no a la gente. PAIN-CLAIM-GAIN.
- Las 5C'S.
- Método de comunicación DESC.

MÓDULO 7. ARGUMENTACIÓN COMERCIAL. CREATIVIDAD LINGÜÍSTICA APLICADA A LAS VENTAS

Formato: Streaming

- La selección de las palabras.
- Conectores lingüísticos para crear y fortalecer el vínculo con el cliente.
- Estructura de un argumento con aplicaciones comerciales.
- Elementos argumentativos para “blindar” el mensaje.
- Estrategias argumentativas para rebatir la objeción de Precio.
- Uso del lenguaje No Verbal en la comunicación persuasiva.
- Estrategias para desarrollar la creatividad lingüística en la argumentación comercial.
- Patrones de comunicación eficaz enfocados a la venta.



MÓDULO 8 **TÉCNICAS DE INFLUENCIA Y** **PERSUASIÓN PARA GANAR** **EFFECTIVIDAD COMERCIAL**

Formato: Presencial

- Entender y manejar correctamente los conceptos de influencia y persuasión.
- Los pilares de la persuasión.
- Tu poder persuasivo y elementos que lo componen.
- Lenguaje de precisión y convencimiento aplicado a las ventas.
- Construcción de argumentos comerciales persuasivos y como comunicarlos.
- Las emociones como elemento esencial para cumplir con el objetivo de persuadir al cliente.
- Estrategias persuasivas para convencer.

MÓDULO 9 **NEURONEGOCIACIÓN** **COMERCIAL**

Formato: Streaming.

- Introducción a la negociación.
- Diferencias entre la negociación tradicional y la integración de la neurociencia.
- Para qué negociar.
- Parámetros de la Neuronegociación Comercial.
- Como analiza y decide el cerebro.
- Comunicación y conducta.
- Negociación comercial conductual.
- Habilidades del Neuronegociador.
- 5 principios, acciones y errores.
- El secreto está en la práctica.

MÓDULO 10 **PROGRAMACIÓN** **NEUROLINGÜÍSTICA** **APLICADA A LAS VENTAS**

Formato: Presencial

- Definición de PNL.
- Tipos de clientes. Conecta con su personalidad.
- Como neutralizar la reacción de “Luchar o Huir”
- Las creencias del cliente. Como abordarlas y superarlas.
- El sistema representacional.
- Canales sensoriales.
- Rapport efectivo con el cliente, como crearlo.
- Calibración y acompasamiento en la comunicación: Vendedor-Cliente.
- Apertura de líneas de comunicación: Vendedor – Cliente.

MÓDULO 11 **INTELIGENCIA COMERCIAL:** **VENTAS 360**

Formato: Presencial

- Inteligencia Comercial: Para que ser un profesional emocionalmente inteligente.
- ¿Cuál es tu propuesta de valor?
- Los 8 elementos de la propuesta de valor.
- La venta consultiva.
- Influencia y persuasión en el proceso de venta.
- Inteligencia conversacional aplicada al proceso de venta.
- El arte de preguntar.
- Método SPIN.
- Inteligencia Conversacional.
- Como y cuando comunicar el precio de tu producto.
- Las 4 áreas de resistencia al cierre: Identificación, manejo y mejora de cierres de venta.

MÓDULO 12 **TECNICAS DE MANEJO DE** **OBJECIONES Y CIERRES DE** **VENTAS**

Formato: Presencial

- El círculo de seguridad de los clientes.
- Mentalidad de ventas tapping
- El Sistema V.E.C.C.
- El Flipchart.
- Los 21 cierres básicos.

MÓDULO 13 **LA DIRECCIÓN COMERCIAL** **EN LA EMPRESA** **(4 HORAS)**

Formato: Streaming

- Nuevos tiempos para la Dirección Comercial.
- Área estratégica y área operativa.
- Integración de estrategias funcionales en las estrategias globales de negocio.
- Políticas de gestión y proceso.
- Sistemas de información en dirección comercial /Data Warehouse and Datamining.
- Modelo CANVAS como herramienta de gestión estratégica.

MÓDULO 14 **COACHING DIRECTIVO. EL** **LIDER COACH 2.0**

Formato: Presencial

- Aplicación. ¿Cuándo necesitamos un coach? .Beneficios de un coaching eficaz.
- Factores que motivan al cambio: El método CRA.
- Estilos de liderazgo e impacto que generan.
- El coach como líder. El líder como coach.

MÓDULO 15 **DIRECCION Y DESARROLLO** **DE EQUIPOS COMERCIALES** **DE ALTO RENDIMIENTO**

Formato: Presencial

- Perfiles Comerciales.
- Recruiting – Onboarding.
- Empatía y persuasión orientada a la dirección efectiva del equipo.
- Racionalidad vs Obligatoriedad.
- Management vs Micro management.
- Forecasting y Reporting Comercial.

MÓDULO 16 **RESOLUCIÓN DE** **CONFLICTOS EN CONTEXTOS** **COMERCIALES**

Formato: Presencia

- Cartografía del impacto de los conflictos en el ámbito comercial.
- El nivel del conflicto: Entre la discrepancia y el consenso- Entre el miedo y la confianza.
- Causas habituales de los conflictos.
- El mapa del conflicto: los cuadrantes.
- Estrategias para abordar y resolver el conflicto.

MÓDULO 17 **INTELIGENCIA EMOCIONAL** **APLICADA AL LIDERAZGO** **DE EQUIPOS Y GESTION** **DEL CAMBIO**

Formato: Streaming

- Conocimiento y desarrollo de competencias emocionales.
- Regulación emocional. Gestión emocional de las emociones básicas.

- Gestión del cambio. Interpretación y desarrollo óptimo.
- Competencia social. Asertividad.

MÓDULO 18 **CONDUCCIÓN DE** **REUNIONES EFICACES**

Formato: Streaming

- Preparación de la reunión.
- Elementos de comunicación.
- Dirección de la reunión.
- Situaciones de conflicto y trato de los participantes.

MÓDULO 19 **HABILIDADES** **INTERPERSONALES PARA LA** **MOTIVACION COMERCIAL Y** **GESTION DEL TALENTO**

Formato: Presencial

- Bases científicas sobre la motivación de los equipos comerciales.
- Criterios de motivación en base al arquetipo de vendedor.
- Factores de Automotivación: autoestima, autoconfianza, autorrealización.
- Bases, técnicas y aplicación del Coaching Motivacional en equipos comerciales.

MÓDULO 20 **APLICACIÓN DEL** **PENSAMIENTO CRÍTICO EN** **LA TOMA DE DECISIONES**

Formato: Streaming

- Que es el Pensamiento Crítico.
- Por qué creer lo que creemos.
- Preguntas y diseño de cuestionamientos ante la toma de decisiones.
- La toma de decisiones efectiva basada en el razonamiento.

MÓDULO 21 **PRESENTACIONES DE ALTO** **IMPACTO**

Formato: Presencial

- Definición de los objetivos de la presentación.
- Diseño del proceso creativo: Idea o Proyecto - Preparación – Guión- Ejecucción.
- El Outline como herramienta de estructura del mensaje.
- Creación de mensajes clave y titulares de impacto.
- Técnicas de ensayo.

MÓDULO 22 **CIERRE DE PROGRAMA** **ESCAPE ROOM Y COMIDA** **FINAL DE CURSO**

Formato: Presencial



INSCRIPCIONES ABIERTAS
www.techmabs.com



TECHMA EXPERIENCE

Hay muchas maneras de aprender y una de ellas es a través del aprendizaje dinámico que permite experimentar las situaciones mediante la simulación de lo que te vas a encontrar en el mundo empresarial. Desde “elevator pitch” realistas hasta acciones de inmersión de actividades que te generarán retos a los que hay que encontrar solución. Toda experiencia, te convertirá en mejor profesional.

TECNOPARC, REUS

BOLSA DE TRABAJO

En Techma, tenemos un departamento de captación de talento que se encarga de gestionar las ofertas que nos envían las empresas con las que tenemos acuerdos institucionales o que colaboran con nosotros. Muchas de ellas están vinculadas a nuestros bloques formativos pero las principales ofertas son las del sector tecnológico y digital y, sobre todo, en el nivel de management.

TECHMA & PARTNERS

¿POR QUÉ LA COSTA DAURADA?

La Costa Daurada está en la zona sur de Cataluña, en la provincia de Tarragona, y destaca por variedad de opciones tanto a nivel de turismo familiar, de ocio, cultural o gastronómico. Puedes encontrar en las seis comarcas que la engloban y que te ofrecen todas las opciones que desees según tus necesidades: Tarragonés, Baix Camp, Baix Penedés, La Conca de Barberá, Alt Camp y Priorat.



shake
your
m#nd



LA ESCUELA DONDE LOS FUTUROS LÍDERES APRENDEN A PENSAR DIFERENTE

CAMPUS PRESENCIAL

Tecnoparc Reus
Avda. Bellisens, 42
Reus (Tarragona)
España

info@techmabs.com
www.techmabs.com

Tel. +34 877 911 250

CAMPUS VIRTUAL

www.techmabs.com

Tel. +34 877 911 250

