

***14, 15, 16 y 17 de  
Julio de 2020***

***Curso de “Dirección y Acción  
Comercial. Un enfoque para  
vender más y vender mejor”***



**ACLUNAGA**  
ASOCIACIÓN  
CLUSTER DEL  
NAVAL GALLEGO



**CURSO: “Dirección y acción comercial. Un enfoque práctico para vender más y vender mejor ”**

**CALENDARIO:** 14, 15, 16 Y 17 DE JULIO DE 2020

**MODALIDAD:** Presencial en formato AULA VIRTUAL

**Nº HORAS:** 12 HORAS

**HORARIO:** de 09:30 a 12:30 horas



**MOTIVACIÓN:** El reto de un equipo de ventas es vender más y vender mejor. La venta ya no es solo comunicar el valor de los productos o servicios es ayudar a crear valor al cliente.

Revisamos los aspectos clave de un proceso comercial y de venta. Trabajamos con herramientas prácticas de CRM y CX. Explicamos las claves de la mejor estrategia de venta: Neuroventas® y trabajamos con Cuadros de Mando y herramientas de gestión.

Dirección y Acción Comercial es un programa 100% práctico, en formato taller y con la metodología y Casos de Harvard. Trabajamos con modelos en Excel y metodologías específicas para la Venta Consultiva.

### **OBJETIVOS:**

Lograr más efectividad comercial, más fidelización y más ventas. Aprender múltiples técnicas, herramientas y modelos para la Gestión, Dirección y el Control del proceso comercial.

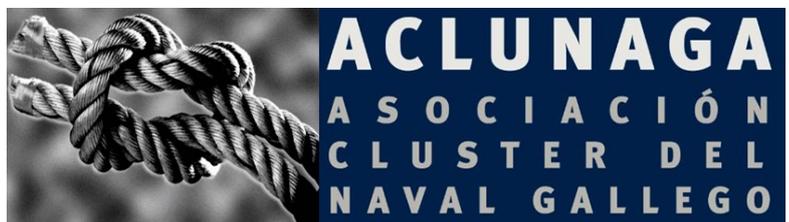
### **PROGRAMA:**

#### **1. LA ESTRATEGIA COMERCIAL EN LA ESTRATEGIA DE NEGOCIO. EL OBJETIVO DE CRECIMIENTO. DECISIONES COMERCIALES Y RENTABILIDAD DE LA EMPRESA. EL VOCABULARIO COMERCIAL EN EL VOCABULARIO FINANCIERO**

- ¿Cómo realizar un planteamiento estratégico del cliente?
  - ¿Cómo ver al cliente como activo? Métricas clave
  - ¿Cómo desarrollar una estrategia CRM? Dónde no puedes fallar
  - ¿Qué diferencias hay entre CRM y CX. Cómo utilizar el Túnel de Cliente y los MOT?
  - ¿Qué es el Customer Intelligence y cómo utilizarlo?
  - ¿Cómo aplicar conceptos financieros en el CRM?
- Casos prácticos: Modelos en Excel. Herramientas de CRM y CX

#### **2. ESTRATEGIAS DE VENTA BASADAS EN EL VALOR AL CLIENTE. ECUACION FUNDAMENTAL DE LA VENTA. DISPOSICIÓN A PAGAR. NEUROVENTAS®: DE LA VENTA RACIONAL A LA VENTA EMOCIONAL. NEUROVENTAS® EN LA VENTA CONSULTIVA.**

- ¿Por qué es fundamental entender los tipos de venta en función del valor al cliente?
  - ¿Qué tipos de venta podemos aplicar en función del tipo de comprador?
  - ¿Cómo podemos utilizar el Mapa de Procesos en la venta?
  - ¿Se puede segmentar la cartera de clientes por valor?
  - ¿Por qué es clave entender Neuroventas® para mejorar la eficiencia comercial?
  - ¿Cómo aplicar principios de Neuromarketing para mejorar las ventas?
  - ¿Cómo afecta la Neuroventa® al proceso de venta consultiva?
- Casos prácticos y ejercicio en grupo.



### **3. CUADRO DE MANDO COMERCIAL: DE LA VISIÓN FINANCIERA A LA VISIÓN SISTÉMICA DEL PROCESO COMERCIAL. CUADRO DE MANDO INTEGRAL COMERCIAL, CMIC. MÉTRICAS PARA EL CONTROL DEL PROCESO COMERCIAL. MÉTODOS CUANTITATIVOS PARA EL CONTROL COMERCIAL. MODELOS DE REGRESIÓN PARA LA ESTIMACIÓN DE VENTAS**

- ¿Cómo elegir el mejor modelo para el control y dirección del área comercial?
- ¿Cómo aplicar un modelo de control al proceso comercial?
- ¿Cómo aplicar y adaptar el Balanced Scorecard al área comercial?
- ¿Cómo elegir la cartera de factores críticos de éxito en el área comercial?
- ¿Cómo diseñar indicadores y métricas para el área comercial?
- ¿Cómo utilizar técnicas y modelos cuantitativos en Excel en la función de control comercial?
- ¿Qué técnicas elegir? ¿Qué ventajas proporcionan?
- ¿Cómo aplicar las técnicas cuantitativas para la estimación?
- ¿Cómo trabajar modelos de regresión en el control comercial?
- Caso Harvard de CMIC. Modelos en Excel.

### **4. DISEÑO DE UN EQUIPO DE VENTAS DE ALTO RENDIMIENTO. LA MEZCLA DE COMPETENCIAS QUE NECESITO PARA DISEÑAR UN EQUIPO DE ALTO RENDIMIENTO. FACTORES CLAVE EN EL DISEÑO. ELABORANDO EL PERFIL OPTIMO DE COMERCIAL.**

- ¿Qué diferencia a un equipo de un equipo de alto rendimiento?
- ¿Qué mezcla de talento es clave para el diseño de un EAR?
- ¿Cómo cambiar las conductas para la venta?
- ¿Qué “Commercial Talent Skills” debo desarrollar para vender más y mejor?
- ¿Qué metodología puedo desarrollar para diseñar equipos comerciales EAR?
- Debate sobre un caso real de implantación

#### **DIRIGIDO A:**

Director comercial, de ventas, de marketing. Key Account Manager, Controller, Controller comercial, Administración comercial, Directivos de otras áreas, Product Manager, Gerentes de pymes.

#### **DOCENTE:**

##### **MIGUEL ARJONA TORRES**

Director del Instituto de Innovación y Estrategia Aplicada. Consultor del IMW y Consejero de la FGC. Profesor de la Universidad Pontificia Comillas ICAI-ICADE y de ICADE BS. Profesor de la ETSII Politécnica de Madrid. Profesor de ESIC y de la Salle IGS. Profesor en MADS – Universidad Pompeu Fabra-FGC. Profesor del Tecnológico de Monterrey y de la Pacífico de Lima.

Empezó su carrera profesional como director financiero en Viajes Marsans, en Buenos Aires. Posteriormente ha ocupado puestos de dirección del área comercial en Grupo AIG, BBVA, Cigna, Sanitas. Ha sido Senior Manager de Consultoría en PriceWaterhouse Coopers y Ernst&Young.

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid, que posteriormente completa con la especialidad de Acturiales. Máster en Corporate Finance IOF. Doctorando en Dirección Estratégica UCLM.

Es experto en Talent Management y su integración en Modelos de Negocio. Certificado por TTI USA en diferentes ciencias del comportamiento: CDNA®, CBA®, CEQ®, CMA® y en procesos de diseño de EAR. Autor y coautor de varias publicaciones sobre dirección y planificación estratégica, marketing y dirección comercial, gestión clínica, BSC e innovación de gestión, etc.

**INSCRIPCIÓN:** Para consultar costes y formalizar la inscripción pueden dirigirse a :

aclunaga@aclunaga.es o rcernadas@aclunaga.es, o llamando al teléfono 981 57 82 06.

**FECHA LÍMITE DE INSCRIPCIÓN: 9 DE JULIO DE 2020**

