



PROGRAMA DE VENTAS PROFESIONAL



¿POR QUÉ HACERLO?

Creemos que aprender a Vender es la habilidad que viene y hacerlo de manera profesional es posible.

DIRIGIDO A....

- Estudiantes y graduados de todas las carreras y universidades.
- Vendedores, asesores comerciales de todos los sectores.
- Emprendedores, líderes de equipo, supervisores, comerciantes y público en general.

¿QUÉ VAS A LOGRAR?

Objetivo general

Que los asistentes adquieran;

- Conocimientos sobre las herramientas que profesionalizan la gestión comercial.
- Contribuir a que los procesos de venta y atención al cliente, mejoren sus estándares de calidad.

Objetivos específicos

- Actualizar las herramientas y conocimientos para estudiantes y graduados de todas las carreras.
- Mejorar las posibilidades para conseguir empleo.
- Contribuir a hacer crecer los emprendimientos.
- Generar vínculos y sinergias entre los asistentes.
- Crear una comunidad de personas comerciales

MODALIDAD DE TRABAJO

Aprovecha tu tiempo , cursá cuando, cómo y desde donde quieras!!!

Tenemos dos modalidades para vos.

EN VIVO



Asistí a todas la clases en vivo por ZOOM, Participá de las clases, hace las preguntas que quieras y conocé a tus compañeros. Además tendrás acceso a la plataforma CIMA Academy. Encontrarás ejemplos, casos de estudio, videos, test, libros y mucho más...

OFF LINE



Si no podés asistir a las clases en vivo, mirálas cuando y donde quieras, las grabamos para vos!! También tetrás acceso a la plataforma CIMA Academy con el material extra.

Armaremos grupo de whatsapp, para estar bién comunicados!!!

Actividades a Realizar:

Aprenderemos haciendo: trabajos prácticos grupales e individuales, aplicando metodologías de rol play, test, videos y análisis de casos prácticos.



PROGRAMA DE CONTENIDOS

Módulo Marketing Digital

Clase 1

- Definiciones: Marketing y Marketing digital.
- Mercado y segmentación.
- Modelos de negocios digitales.
- Matrices de análisis.

Clase 3

- **SEO, SEM.** Herramientas; Google analytics, Google Adwords,
- Facebook, Instagram, Whatsapp business LinkedIn.
- Desarrollo integral de estrategia de social media. Página Web y Landing page.

Módulo Ventas

Clase 1

- Definiciones; ¿qué es vender y por que aprender sobre ventas?
- Multidisciplina.
- Factores de desmotivación.
- Principales errores en la venta.
- 3 variables para tomar decisiones.
- 3 tipos de clientes
- Perfil del asesor comercial.
- Escucha activa

Clase 3

- Vendiendo a las empresas.
- La comunicación: Modelos mentales, Lenguaje verbal y no verbal.
- PNL aplicada a la comunicación de ventas.
- Canales de comunicación.

Clase 2

- Ecosistema digital, estrategias de marketing, re targeting
- Community manager; función rol.
- Definiendo Objetivos, técnica **SMART**

Clase 2

- El proceso decisorio de compra. Necesidades definiciones.
- Planificación comercial. Pipeline, forecast.
- Perdiendo el miedo al **NO!!**
- La venta como probabilidad.

Clase 4

- Modelo de ventas de 6 pasos.
- Indagación persuasiva.
- Identificación de objeciones.
- Técnicas de cierres.
- La estrategia de los referidos.

DOCENTES



FEDERICO PANTANETTI

(Buenos Aires 1977)

Licenciado en Administración por la Universidad Nacional de Luján. Mentor de Academia emprende Ministerio de Producción de la Nación Argentina. Director del Programa ejecutivo comercial de UNLu. Formó su carrera en empresas multinacionales de servicios financieros ocupando desde posiciones ejecutivas a niveles de liderazgo, desarrollando negocios Latam. Es docente en diversos centros educativos de formación ejecutiva. Desde hace más de 10 años es formador y consultor en temas comerciales ayudando a empresas y emprendedores de todo el país.



EZEQUIEL MOLINA

Trabaja en publicidad y marketing desde hace más de 10 años.

Es Master en Dirección de Empresas de la Universidad Torcuato Di Tella (UTDT). Se graduó de Licenciado en Publicidad en la Universidad de Ciencias Sociales y Empresariales (UCES). El corriente año realizó un posgrado en la Said Business School de la Universidad de Oxford.

Además realizó cursos en desarrollo emprendedor en Universidad de Belgrano.

Se desempeña como docente de marketing digital en el programa ejecutivo comercial de la Universidad Nacional de Luján. Su carrera profesional pasó por varios sectores como ser financiero, consumo masivo y salud en multinacionales, Pymes y desarrollando emprendimientos en el sector tech. Con gran foco en el marketing estratégico y la comunicación online.

INFORMACIÓN

Días: Sábados del 19/6 al 7/8

Medios de pago:

Transferencia bancaria, depósito, mercado pago (débito, crédito)

Matrícula de inscripción bonificada 100%

MODALIDAD	OFFLINE	ONLINE
Acceso a Clase de presentación networking en vivo	SI	SI
Acceso a Videos de las clases grabadas	SI	SI
Acceso a contenido en CIMA Academy (presentaciones, test, actividades)	SI	SI
Bibliografía del programa gratis (10 Libros en PDF)	SI	SI
Certificado de asistencia	SI	SI
Acceso a todas las clases Zoom en vivo	-	SI
Consultoría sobre tu negocio 2 sesiones de 30 minutos Biblioteca Vip (20libros en PDF)	SI	SI
	\$ 9.800	\$ 9.800
DESCUENTOS		
Inscripción conjunta		
Vos + 1 amigo. Cada uno	20% OFF	20% OFF
Vos + 2 amigos. Cada uno	30% OFF	30% OFF
Alumnos universidades públicas	50% OFF	50% OFF
Alumnos, docentes y no docentes UNLu	50% OFF	50% OFF

Consultar pagos hasta en 3 cuotas con tarjeta por mercado pago



**INSCRIBITE Y OBTÉN
TU CERTIFICACIÓN**

CONTACTO Y RESERVAS DE VACANTE



011 5836 0930



info@cima-academy.com



@cima.academy



Cima Academy



Ministerio de Producción
Presidencia de la Nación

Este programa se encuentra habilitado para utilizar el beneficio (Reintegro)
por capacitación otorgado por el **Programa de Crédito Fiscal**



www.cima-academy.com