

Programa de Ventas profesional

Programa ejecutivo

Justificación:

En una sociedad de consumo, altamente tecnificada, la información fluye a gran velocidad. Así el consumidor actual conforma un mercado híper competitivo. Por esto es importante para las personas que desempeñan funciones en áreas comerciales, diferenciarse de la amplia competencia y lograr desarrollar ventajas competitivas que ayuden a generar relaciones de largo plazo con los clientes, con el fin de mantener y aumentar la eficiencia y eficacia de su gestión.

Uno de los factores diferenciales en las empresas, sobre todo pymes argentinas, sino el más importante, es la atención de clientes. Malas experiencias de venta y post venta son moneda corriente, por ello la educación profesional de quienes ocupen roles comerciales está comenzando a ser una imperiosa necesidad para sobresalir en un mercado saturado de oferta. La formación en técnicas y desarrollo de habilidades comerciales en nuestro país son una necesidad latente, en etapa del desarrollo, dicha capacitación mejora la empleabilidad y el desarrollo de emprendimientos.

Tanto en épocas de crisis, como de expansión de la economía las empresas buscan mantener o aumentar sus niveles de ventas. En los sitios de empleo casi el 50% de las búsquedas se orientan al sector comercial/ventas dado que de ello depende la rentabilidad de las empresas. Por ello se convierte en la alternativa para ingresar en las organizaciones en épocas de creciente desempleo.

La oferta académica que propone la Universidad de Luján a través del CATEC (centro de asistencia técnica), es una de las MEJORES propuestas que aparecen en el mercado educativo, con la más alta calidad, profesionales con experiencia en el sector y a un precio sensiblemente accesible.

Historia del programa en UNLu.

Desde el año 2017 y por tercer año consecutivo se desarrollará el programa de ventas profesional, en su 5ta edición.

Hemos logrado ayudar a más de 150 alumnos en el desarrollo comercial de sus emprendimientos, a realizar sus primeros pasos en el mercado laboral con éxito, y a generar una sinergia de los grupos en los que más de una vez la asociatividad es factor común.

Los comentarios en el sitio de facebook del programa, dejan ver el interés de las personas, así como las recomendaciones a referidos para que cursen las próximas ediciones han incrementado la matrícula de dicho programa que se ha multiplicado exponencialmente creciendo un 375% desde la primer edición a la última.

Objetivo general del programa:

Lograr que los asistentes adquieran conocimiento 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:

Que los participantes:

- Mejoren sus posibilidades de empleabilidad.
- Aumenten las probabilidades de emprender auto sustentablemente.
- Logren poner en práctica las modernas herramientas, necesarias para profesionalizar la gestión de aquellas personas que ocupan roles comerciales; ejecutivos de cuenta, vendedores independientes, mandos medios y emprendedores.

Programa de actividades:

El presente programa de formación se divide en 3 módulos, con el objetivo que el asistente, pueda identificar las herramientas necesarias al momento de estimar necesario aplicarlas.

Actividades a Realizar:

Se realizarán trabajos práctico grupales e individuales, aplicando metodologías de rol play, gamificación, test, visualización de videos y análisis de casos prácticos.

Contenidos temáticos**Módulo 1: "Introducción al mundo comercial"**

Clase 0: - Clase abierta y gratuita para toda persona que se interese por descubrir el mundo de las ventas. Se trabajara con la clase en dos etapas; la primera introductoria, donde se desarrolla la importancia de aprender a vender. La segunda parte se trabajará sobre una dinámica de networking usando el modelo de ronda de negocios.

Clase 1: - Que es la venta

- Las 3 variables del mundo comercial.
- La venta como materia Multi disciplinaria.
- Diferencia entre venta de bienes (tangibles) y servicios (intangibles).
- Asesorar vs Vender: Perfil del asesor comercial profesional.
- Tipos de venta.

Clase 2: - El fracaso de la venta transaccional.

- Proceso decisorio de compra
- Identificando tipos de clientes.
- Necesidades de los clientes. Pirámide de Maslow. Implícitas y explícitas.
- Función del Marketing estratégico. Conceptos necesarios:
 - Definición de negocio
 - Producto/Servicio; ciclo de vida y dimensiones
 - Canales de comercialización
 - Mercado y segmentación

Módulo 2: "Herramientas y habilidades del Asesor Comercial"

- Clase 1:** - Definir objetivos eficientemente. SMART. Trabajo por objetivos, métodos.
- La prospección: metodologías para ganar Clientes. Solicitud de Referidos.
 - Métodos de contacto.
 - Creación y uso de la base de datos.
 - Erradicando "la presión" del entorno comercial. Plan comercial y plan de ventas. Pipeline.
- Clase 2:** - El lenguaje verbal: generador de acciones, modelos mentales.
- Inteligencia Emocional.
 - El lenguaje no verbal
 - La escucha Activa
 - Oratoria: presentaciones efectivas y el miedo escénico.
 - PNL
- Clase 3:** - Metodologías de venta: KAM, DOSAR, SPIN, AIDA
- Modelo de ventas general y sus 6 pasos fundamentales.
 - Objeciones. tipos y soluciones posibles
 - Técnicas de cierres.

Módulo 3: "Marketing Digital"

- Clase 1:** - Introducción al mundo on line. (historia, presente y futuro). Canal digital de ventas, ventajas y desventajas. Redes sociales importancia. estrategias comunicacionales.
- Clase2:** - Community manager; función rol. SEO, SEM. Herramientas; Google analytics Google Adwords, Facebook, Instagram, Whatsapp, Linkedin. Desarrollo integral de estrategia de social media.

Bibliografía:

- "Los enemigos del comercio", Antonio Escohotado, Ed: SLU Espasa Libros, año 2008.
- "Venta de Servicios Profesionales", Patrick Forsyth, Ed: Folio Barcelona, 1995.
- "Vendedores Pitbull", Luis Paulo Luppa, Ed: ediciones Granica, 2013.
- "La venta estratégica" Miller & Heiman, Ed: Grijalbo, 1997.
- "La estrategia del océano Azul". W. Cham Kim, R. Mauborgne, Ed: G. E. Norma. 2000
- "Principios del Marketing". Phillip Kotler/ Armstrong, Ed: Pearson
- "El lenguaje del cuerpo". Flora Davis Ed: Emecé 1975.
- "Actos del lenguaje". Rafael Echeverría. Vol. 1, La escucha. Buenos Aires: Granica; 1994.
- "La inteligencia emocional". Daniel Goleman. Editorial Vergara.
- "El crimen Ferpecto" . video película Dir. Alex de la iglesia. 2004

Certificación:

Al finalizar el programa se entregará a los asistentes, certificado de asistencia expedido y avalado por la Universidad Nacional de Luján.

Requisitos: - Tener el 75% de asistencia al programa.

Organización:

Docente Coordinador: Lic. Mónica Peralta. (Adjunto Ordinario Div. Adm Depto Sociales)

Docente Colaborador: Lic. Jorge Monticelli. (JTP)

Docente Colaborador: Lic. Juan Federico Pantanetti. (Graduado Unlu)

Docente invitado: MBA Ezequiel Molina. (Graduado Univ. Torcuato Di Tella)

Destinatarios:

El Programa de formación comercial está apuntado a toda la comunidad en general.

Personas que necesiten mejorar sus posibilidades de empleabilidad, y habilidades de ventas.

Que se desempeñen o no en áreas comerciales. Empresas que quieran fortalecer su fuerza de ventas, o personas que quieran desarrollar sus emprendimientos personales.

Sin requisitos de ingreso.

Duración: 3 módulos. Carga horaria total de 24 hs.

Fechas, horario, dirección, Sedes

Luján. Cruce Rutas Nac. 5 y 7 - Luján

Inicio sábados desde el 7/9 al 16/11 de 10:00 a 12:30 hs

San Miguel. Av. Ricardo Balbín 1617, San Miguel

Inicio sábados desde el 7/9 al 16/11 de 14:30 a 17:00 hs

Capital Federal. Ecuador 871, Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Inicio Jueves desde el 3/10 al 28/11 de 18:30 a 21:00 hs

Plataforma virtual

Se dictará en simultaneo una versión Online en vivo, para aquellas personas de otros centros regionales que por cuestiones de distancia no logran asistir.

Precios y descuentos.

Matrícula de inscripción: BONIFICADA 100% (no cobramos matrícula)

Se puede facturar a nombre de empresas, para descargar el IVA.

Medios de pago:

- Efectivo en CATEC, o coordinando entrevista en San Miguel con el Lic. Federico Pantanetti.
- Transferencia bancaria a cuenta Unlu Banco Nación CBU: 0110032720003227770644
- Tarjeta de crédito, solicitando link de mercado pago.

Valor general externos a la universidad:

-Inscripción anticipada: del 1/7 al 10/8

- 1 único pago de **\$2900**

(descuento 10%, respecto pago en 2 cuotas y 10% respecto pago en 3 cuotas) fecha tope: 10/8.

- 2 cuotas de **\$1600**, total: \$3200

(descuento 10%, respecto pago en 3 cuotas) vencimientos 10/7 y 10/8.

- 3 cuotas de **\$1200**, total: \$3600
vencimientos 10/7, 10/8 y 10/9

-Inscripción Normal: del 11/8 al 7/9

- 1 único pago de **\$3200**
(descuento 10%, respecto pago en 2 cuotas y 10% respecto pago en 3 cuotas) fecha tope: 7/9.
- 2 cuotas de **\$1750**, total: \$3500
(descuento 10%, respecto pago en 3 cuotas) vencimientos 24/8, 28/9.
- 3 cuotas de **\$1300**, total: \$3900
(descuento 10%, respecto pago en 3 cuotas) vencimientos 24/8, 28/9 y 26/10.

-Inscripción conjunta 2 personas 10% de descuento sobre el valor total abonado.
3 a 5 personas 15% de descuento sobre el valor total abonado.

Vinculados a UNLu (alumnos, docentes, no docentes, graduados) y alumnos regulares de universidades públicas:

-Inscripción anticipada: del 1/7 al 10/8

- 1 único pago de **\$2300**
(descuento 10%, respecto pago en 2 cuotas y 10% respecto pago en 3 cuotas) fecha tope: 10/8.
- 2 cuotas de **\$1300**, total: \$2600
(descuento 10%, respecto pago en 3 cuotas) vencimientos 10/7 y 10/8.
- 3 cuotas de **\$950**, total: \$2850
vencimientos 10/7, 10/8 y 10/9

-Inscripción Normal: del 11/8 al 7/9

- 1 único pago de **\$2550**
(descuento 10%, respecto pago en 2 cuotas y 10% respecto pago en 3 cuotas) fecha tope: 7/9.
- 2 cuotas de **\$1400**, total: \$2800
(descuento 10%, respecto pago en 3 cuotas) vencimientos 24/8, 28/9.
- 3 cuotas de **\$1000**, total: \$3000
(descuento 10%, respecto pago en 3 cuotas) vencimientos 24/8, 28/9 y 26/10.

-Inscripción conjunta 2 personas 10% de descuento sobre el valor total abonado.
3 a 5 personas 15% de descuento sobre el valor total abonado.

Consultas

federicopanta@yahoo.com.ar

Whatsapp 1558360930

informescatec@unlu.edu.ar

02320435599