

# CÓMO ADAPTAR EL PROCESO COMERCIAL EN TIEMPOS DE CRIS

**GLOBAL\_**  
**THINKING**  
GLOBAL LEADERS\_

**SEMINARIO PROFESIONAL –16 h.**

**FORMATO: Presencial**

**ÁREA: Ventas**

## OBJETIVOS

- » Desarrollar la visión global del proceso comercial a largo plazo con nuestros clientes.
- » Segmentar y definir los planes de éxito en las diferentes fases del proceso comercial.
- » Trabajar los diferentes roles del proceso comercial para generar la calidad y el servicio que exigen nuestros clientes.

## PROGRAMA - FASES

- » Visión Global del Proceso Comercial.
- » Actitudes de Efectividad.
- » Fase I: la localización e investigación del Mercado.
- » Fase II: el contacto con el cliente y medios de contacto.
- » La voz, el cuerpo y la mente en el uso del teléfono.
- » Fase III: la entrevista. Preparación y comunicación.
- » Fase IV: el asesor experto. Diseño de propuestas que vendan.
- » Fase V: la venta de la propuesta personalizada.
- » Fase VI: seguimiento y post-venta.

## METODOLOGÍA

### **PRESENCIAL:**

- » Aportaciones del claustro.
- » Casos prácticos individuales y grupales.
- » Role-plays.
- » Debate y análisis de situaciones reales.
- » Flipped classroom.

## A QUIÉN VA DIRIGIDO

- » Todo profesional que deba realizar una labor comercial o que esté al frente de un equipo con dicho cometido.

*\*Información sujeta a posibles modificaciones en función del diseño final fruto de la propuesta con cliente.*