

FORMACIÓN
QUE ABRE
OPORTUNIDADES



CONOCIMIENTO
DESARROLLO
FUTURO



PROGRAMA DE FORMACIÓN

EJECUTIVO COMERCIAL

Herramientas reales para un futuro profesional



MODALIDAD
100% ONLINE



INICIO
MENSUAL



ACOMPANIAMIENTO
DOCENTE



FORMACIÓN PRÁCTICA Y ORIENTADA AL EMPLEO

Desarrollá las competencias más demandadas
en el mundo laboral actual.



TU POTENCIAL
NUESTRA MISIÓN

IDDA URUGUAY
INSTITUTO DE DESARROLLO ACADÉMICO

PRESENTACIÓN

La capacitación de Ejecutivo Comercial está diseñada para proporcionar a los estudiantes una formación integral que combina las técnicas de ventas más efectivas con habilidades de comunicación, atención al cliente, relaciones humanas y públicas, principios de negociación, programación neuro-lingüística y marketing digital. El programa incluye un enfoque teórico-conceptual, así como la aplicación práctica a través de casos reales y talleres interactivos.

Se exploran diferentes aspectos del proceso de venta, como la venta directa, la venta de servicios intangibles, sistemas de organización, manejo de objeciones y técnicas de cierre. Los estudiantes adquieren las habilidades necesarias para destacarse en su rol como Ejecutivos Comerciales y alcanzar el éxito en un entorno empresarial dinámico.

La capacitación proporciona una sólida base teórica y brinda la oportunidad de aplicar sus conocimientos en situaciones prácticas, lo que les permite desarrollar las competencias necesarias para sobresalir en el campo de las ventas y establecer relaciones sólidas con los clientes

OBJETIVOS

- Dominar todas las técnicas y funciones esenciales del vendedor para lograr el éxito en las ventas.
- Planificar y ejecutar un plan de ventas efectivo, generando prospectos de manera proactiva.
- Conocer y aplicar estrategias de negociación que influyan en el comportamiento de las partes involucradas y conduzcan a acuerdos mutuamente beneficiosos.
- Adquirir habilidades en ventas directas, indirectas, intangibles, telefónicas y a través de las TIC's (Tecnologías de la Información y la Comunicación).
- Estar preparado para trabajar tanto en un entorno laboral dependiente como para emprender proyectos comerciales propios.
- Capacidad para liderar y dirigir equipos de ventas, seleccionar vendedores y gestionar las actividades de venta.
- Dominar las herramientas básicas para desarrollar campañas de marketing digital en plataformas como Google y redes sociales.

MATERIALES DIDÁCTICOS

Se contará con apoyo de soportes audiovisuales, así como los recursos y materiales brindados por la institución y los docentes.

SISTEMA DE ENSEÑANZA

La carrera se desarrolla a través de clases online en formato modular y horario flexible que permite al estudiante insertarse en cada uno de los módulos individuales, debiendo completar la totalidad de los mismos para obtener la certificación final.

PÚBLICO OBJETIVO

- Personas que deseen ingresar al campo laboral de la planificación comercial y promocional en el ámbito empresarial.
- Empresarios que necesiten herramientas para el desarrollo comercial de su emprendimiento.
- Profesionales, gerentes y trabajadores cuyas actividades requieran un conocimiento exhaustivo en esta disciplina.
- Emprendedores que busquen adquirir habilidades comerciales, ya sea para vender sus productos, realizar campañas de marketing digital o gestionar personal de manera eficiente.

PERFIL DEL EGRESADO

- El Ejecutivo Comercial es una persona capacitada tanto en aspectos teóricos como prácticos para desempeñarse en diversos ámbitos profesionales.
- Posee habilidades en las áreas de ventas, marketing y comercialización.
- Es capaz de seleccionar, dirigir y gestionar equipos de ventas en cualquier contexto.
- Cuenta con conocimientos sólidos para diseñar planes estratégicos relacionados con diversas temáticas que engloban el campo de las ventas y la gestión comercial.

En resumen, el perfil del egresado destaca la capacidad del Ejecutivo Comercial para aplicar los conocimientos adquiridos en ventas, marketing y comercialización en entornos laborales variados. Además, resalta su capacidad de liderazgo y su habilidad para diseñar planes estratégicos que impulsan el éxito en las ventas.

CARGA HORARIA Y FRECUENCIA:

- Lunes y miércoles: 10:00 a 12:00 hs. 08:00 a 10:00 hs
- Martes y jueves de 18:00 a 20:00 hs 20:00 a 22:00 hs

DURACIÓN: 66 HORAS

Aprox. 4 meses

PROGRAMA

MÓDULO 1: PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

Objetivo: Desarrollar el conocimiento necesario para la planificación estratégica y la visión empresarial, aspectos fundamentales para la gestión eficiente tanto a nivel individual como organizacional. Al finalizar este módulo, los participantes estarán capacitados para pensar estratégicamente en su empresa o sector, tanto a nivel interno como en el contexto del mercado en el que se encuentran.

Duración: 10 horas

TEMARIO:

- ¿" Para qué" la Planificación Estratégica?
- Planificación estratégica en la era digital
- Etapa de Diagnóstico
- Identidad de las organizaciones
- Análisis FODA y su aplicación estratégica
- Misión, Visión y Valores como cimientos fundamentales
- Historia y cultura organizacional
- Grupos de Interés: herramienta de análisis político de las organizaciones
- Dimensiones de la estrategia – Alienación en el proceso de planificación estratégica
- Definición de objetivos de gestión
- Mapas estratégicos y estudio de sus dimensiones
- Construcción del Plan de Acción
- Estructura de Costos y elaboración presupuestal
- Desarrollo de capacidades organizacionales para la Gestión del cambio

MODULO 2: ATENCIÓN AL CLIENTE, VENTAS Y VENTA CORPORATIVA

Objetivo: El alumno adquirirá un perfil comercial, incorporando las herramientas más eficaces y actualizadas para desenvolverse de forma exitosa en el área de ventas, neuroventas y venta telefónica.

A su vez será capaz de dominar técnicas de venta corporativa que le permitirán desenvolverse de forma integral en el campo de las ventas.

Duración: 22 HS

TEMARIO:

ATENCIÓN AL CLIENTE

- Conceptos y primeras impresiones.
- Concepto de servicios. Características e importancia de los servicios.
- Qué son los clientes y su importancia para la empresa.
- ¿Por qué los clientes satisfechos son imprescindibles?
- ¿Porque se pierden los clientes?
- Servicio al cliente y servicio interno.
- Regla de oro de los servicios.
- Grandes enfoques sobre los clientes: Mktg transaccional y Mktg relacional.
- Calidad y Excelencia: concepto y definición.
- Qué desean los clientes de la atención.
- El manejo de las quejas en forma efectiva. Principales interacciones con el cliente.

GESTIÓN Y TÉCNICAS DE VENTAS

- Concepto de Ventas actual. Psicología de las ventas. Aprendizaje.
- Neuroventas
- Teoría de los 3 cerebros
- Motivaciones de compra del consumidor. Motivaciones de las compras emocionales.
- Las percepciones, el hábito, las actitudes y creencias. Los grupos de referencia.
- Las tipologías de cliente.
- Influencia y aplicación del PNL al área de Ventas
- La preparación para las ventas.
- Investigación: preguntas abiertas y cerradas.
- Venta Corporativa • Las técnicas de Venta.
- Técnica AIDA.
- Fases de la Negociación y la Venta
- La prospección y sus claves.
- Preparación de la entrevista o contacto.

- Concertación de la entrevista.
- Presentación y contacto.
- Detección de necesidades y expectativas.
- Argumentación y presentación de propuestas.
- Tratamiento de Objeciones.
- Cierres de venta y eventual post-venta.

MÓDULO 3: VENTA TELEFONICA O "TELEMARKETING"

Objetivo: El alumno adquirirá las herramientas para desempeñarse de forma eficaz en la venta telefónica.

Duración: 6 HS

TEMARIO:

- Etapas de influencia en las ventas
- Proceso de la venta telefónica
- Etapas claves
- Escucha activa
- Cómo lograr que el cliente no corte en los primeros 10 segundos
- Frase de apertura
- Filtros
- Lenguaje del vendedor
- Formas de comunicación
- PNL aplicado a la venta telefónica
- Como calificar al cliente
- Palabras comunicantes

MÓDULO 4: EXCEL Y WORD

Objetivo: Uso de Microsoft Excel para organizar, calcular y analizar datos económicos o estadísticos y Microsoft Word como herramienta de trabajo para la redacción de cartas comerciales, elaboración y presentación de informes.

Duración: 16 HS

TEMARIO:

PLANILLA DE CÁLCULO EXCEL Y SU APLICACIÓN EN LA ADMINISTRACIÓN

- Funciones matemáticas: Suma - Máximo – Mínimo – Promedio – Contar.
- De texto: Concatenar
- Lógicas: SI
- Tablas dinámicas
- Gráficos

WORD – PROCESADOR DE TEXTO

- Descripción general
- Ingreso de texto
- Edición de texto
- Atributos de texto
- Formato Fuente
- Formato Párrafo
- Diseño y composición
- Estilos
- Bordes y Sombreado
- Bordes de página
- Uso de tablas
- SmartArt
- WordArt
- Ortografía y gramática
- Encabezados y pie de página
- Combinación de correspondencia
- Configuración de página e Impresión

MÓDULO 5: LIDERAZGO Y DIRECCIÓN

Objetivo: Desarrollar un marco teórico-práctico sobre el liderazgo y las habilidades que se involucran, trabajo en equipo, supervisar equipos de venta y programación neuro-lingüística aplicada a la negociación.

Duración: 6 HS

TEMARIO

- Definición
- Auto liderazgo como camino eficaz al liderazgo
- Inteligencia emocional
- La marca personal y el liderazgo
- Los siete hábitos de las personas más efectivas
- Clasificación de grupos
- Diferencias entre grupos y equipos
- Roles de los miembros de los equipos
- Sistemas de alto rendimiento
- Normas de equipo
- Reglas del trabajo en equipo
- Características de los equipos eficientes
- Errores en la conducción

DIRECCIÓN DE EQUIPOS DE TRABAJO DE ALTO DESEMPEÑO

- Patrick Lenzioni: Su modelo de las 5 disfunciones en equipos
- Ventajas y resistencias para el trabajo en equipo
- El rol del líder para formar un equipo de alto potencial
- Blake y Mouton: Su modelo de gestión basado en equipos altamente motivados
- Comportamientos que favorecen el trabajo en equipo
- Pautas comunicacionales que fomenten la motivación y cooperación Manejo de conflictos

MÓDULO 6: RECLUTAMIENTO Y SELECCIÓN DE PERSONAL

Objetivo: Brindar herramientas teóricas y prácticas para desarrollarse con eficiencia en el momento de seleccionar, capacitar y motivar equipos de venta. Se desarrollará el proceso de análisis y descripción de puestos de trabajo en la organización, así como la metodología para la elaboración del manual descriptivo de puestos. Además, se visualizarán los beneficios del mismo para la organización y se brindarán las herramientas necesarias para la búsqueda y selección del personal adecuado, aportando conocimientos sobre el desarrollo del proceso, las dificultades que puedan surgir y las diferentes posibilidades de resolución para las mismas.

Duración: 6 HS

TEMARIO

- Selección de Vendedores
- Descripción del Cargo
- Perfil del Candidato
- Reclutamiento
- Evaluación de los Candidatos
- Habilidades y exigencias del rol de vendedor.
- Capacitación de Vendedores:
 - Inducción, Conocimiento del Producto,
 - Análisis de distintos Sistemas de Remuneración
- Motivación de vendedores

CONTROL Y EVALUACIÓN DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL

- Vínculo gerente – dueño
- Informes de vendedores
- Control de la Planificación
- Evaluación cuantitativa y cualitativa

BENEFICIOS DEL ALUMNO Y EGRESADO

DESCUENTOS PARA EGRESADOS Y FAMILIARES

Promovemos la educación como valor fundamental, por eso ofrecemos descuentos a los familiares de nuestros estudiantes y egresados, para que tanto ellos como su entorno cercano puedan beneficiarse y enriquecerse con historias de éxito, experiencias y conocimiento.

TALLERES Y SEMINARIOS COMPLEMENTARIOS

Creemos en el potencial ilimitado de las personas. Por ello, hemos diseñado talleres que contribuyen a mejorar la educación y el entendimiento, brindando a nuestros alumnos herramientas que potencien su rendimiento académico y complementen su formación



