

Especialización Profesional

Desarrollo de Campañas de Ventas





Especialización Profesional Desarrollo de Campañas de Ventas

Modalidad: Online

Titulación: TECH Formación Profesional

Duración: 6 meses

Horas: 375

Acceso web: www.tech-fp.com/artes-graficas/especializacion-profesional/desarrollo-campanas-ventas

Índice

01

Presentación

pág. 4

02

Requisitos de acceso

pág. 6

03

Salidas profesionales

pág. 8

04

¿Qué seré capaz de hacer al finalizar la Especialización Profesional?

pág. 10

05

Dirección del curso

pág. 12

06

Plan de formación

pág. 14

07

Metodología

pág. 16

08

Titulación

pág. 20

01

Presentación

A pesar de la revolución tecnológica y la era digital, las ventas siguen manteniendo su esencia y lo único que ha cambiado han sido las técnicas comerciales. Así, en el entorno actual promocionar un producto de manera efectiva con el objetivo de que destaque en un mundo lleno de ofertas se hace más que indispensable. Entender las nuevas técnicas y métodos para implementar una campaña de ventas que se ajuste a los recursos y las necesidades de la empresa, por medio del trabajo en equipo y desarrollo individual, es lo que podrás aprender en esta Especialización Profesional, que te preparará para ofrecer soluciones innovadoras y útiles en el desarrollo de campañas de ventas. Por tanto, con esta titulación tienes la oportunidad de mejorar tus perspectivas profesionales, cuya orientación es eminentemente laboral. Todo ello, a partir de una metodología 100% online y la tecnología más puntera del sistema educativo actual.

“

Al completar esta titulación tendrás un perfil profesional cada vez más demandado en los departamentos comerciales de las empresas, siendo capaz de desarrollar las más innovadoras estrategias de ventas”





Para cualquier empresa que se dedique al comercio, contar con una personal capacitado en el área de ventas se hace imprescindible. Así, el producto no puede venderse por sí solo, aunque se trate de una tienda online o una empresa dedicada al e-Commerce. Detrás de todo ese aparataje, debe haber una estrategia, un mensaje, una presentación adecuada del producto. Y todo eso debe ser manejado por profesionales capacitados que entiendan las necesidades de la empresa y de sus clientes.

Este programa, por tanto, se ha diseñado para ayudarte a comprender por completo el proceso de la actividad comercial, permitiéndote planificar la campaña de venta de acuerdo a una segmentación previa y un análisis de la cartera de clientes y la competencia de mercado, y organizar el servicio posventa, la auditoria comercial y la gestión de cuentas claves.

Por ello, se ha desarrollado un temario que ha sido estructurado en 4 módulos de estudio, que profundizan en los aspectos fundamentales para el desarrollo de campañas de ventas. Impartido mediante un sistema de aprendizaje 100% online que te permitirá acceder a los recursos en cualquier momento del día a través de un dispositivo con internet.

“*Lo que mantiene a flote a una compañía son sus ingresos, por lo cual el profesional de ventas es uno de los perfiles más demandados en la actualidad. Con esta capacitación podrás brindar soluciones avanzadas de forma inmediata*”

02

Requisitos de acceso

Esta titulación no exige ningún requisito de acceso previo al alumno. Esto quiere decir que, para inscribirse y completar el programa, no es necesario haber realizado ningún estudio de forma previa, ni resulta obligatorio cumplir ninguna otra clase de criterio preliminar. Esto te permitirá matricularte y comenzar a aprender de forma inmediata, y sin los complejos trámites exigidos por otras instituciones académicas.

Gracias a este acceso inmediato conseguirás potenciar y poner al día tus conocimientos de un modo cómodo y práctico. Lo que te posicionará fácilmente en un mercado laboral altamente demandado y sin tener que dedicar cientos de horas a estudiar formación reglada previa.

Por todo ello, este programa se presenta como una gran oportunidad para mejorar tus perspectivas de crecimiento profesional de forma rápida y eficiente. Todo esto, a través de un itinerario académico 100% online y con la garantía de calidad, prestigio y empleabilidad de TECH Formación Profesional.

“

TECH te permite el acceso inmediato a esta titulación, sin requerimientos previos de ingreso ni complejos trámites para matricularte y completar el programa”





Las ventajas de cursar este programa sin necesidad de cumplir requisitos de acceso previo son:

01

Podrás matricularte inmediatamente y comenzar a estudiar cuando quieras. A tu ritmo y sin esperas

02

Tendrás acceso a un programa de alto valor curricular, donde podrás adquirir las habilidades profesionales más demandadas en la actualidad de un modo práctico

03

Mejorarás tus perspectivas laborales en tan solo unas semanas

04

Tendrás acceso a los recursos didácticos multimedia más avanzados del mercado educativo

05

Te prepararás para responder a las necesidades actuales del mercado profesional aprendiendo mediante un formato 100% online

06

Obtendrás una titulación de TECH, una institución académica de referencia a nivel internacional

03

Salidas profesionales

Al completar esta Especialización Profesional en Desarrollo de Campañas de Ventas de TECH podrás ampliar tus oportunidades laborales, ejerciendo tu trabajo como profesional de las ventas en numerosos sectores. Así, en este programa encontrarás todo lo necesario para destacar e impulsar tu carrera en el ámbito comercial, al haber sido diseñado por grandes expertos en este complejo ámbito de trabajo.

“

Accede a un amplio abanico de oportunidades profesionales que te brinda el conocimiento del Desarrollo de Campañas de Ventas para desenvolverte en el sector del comercio y marketing”





Esta titulación, en definitiva, te convertirá en un gran especialista preparado para trabajar en alguno de los siguientes puestos:

- ♦ Técnico de Ventas
- ♦ Técnico de Marketing
- ♦ Experto en investigación y desarrollo de mercados
- ♦ Consultor o Asesor Profesional
- ♦ Especialista en Estrategia de Negocios



04

¿Qué seré capaz de hacer al finalizar la Especialización Profesional?

Al completar esta Especialización Profesional en Desarrollo de Campañas de Ventas podrás llevar a cabo estrategias innovadoras y efectivas, especialmente en ámbitos como el comercio, *business*, la comunicación y el marketing.

01

Desarrollar, liderar y ejecutar estrategias de ventas más eficaces y focalizadas en el cliente, que ofrezcan propuestas de valor personalizadas

02

Desarrollar estrategias para liderar organizaciones y equipos de ventas en momentos de cambio

03

Establecer los programas más adecuados para seleccionar, formar, incentivar, controlar y desarrollar a la fuerza comercial

04

Formular e implementar políticas comerciales como estrategias de crecimiento que adapten la empresa a los cambios del entorno nacional e internacional





¿Qué seré capaz de hacer al finalizar | 11 **tech** la Especialización Profesional?

05

Desarrollar las competencias esenciales para dirigir estratégicamente la actividad comercial de la organización

06

Elegir los canales y medios de venta adecuados, en concordancia con la marca y el posicionamiento empresarial

07

Preparar y llevar a cabo visitas comerciales eficaces

08

Dominar las mejores técnicas de venta, atendiendo a factores sociales y psicológicos para poder realizar operaciones comerciales con gran efectividad

05

Dirección del curso

Los mejores profesionales del área de ventas poseen conocimientos actualizados y dominan las mejores técnicas, para ello es fundamental codearse con los recursos que le proporcionen la mejor información. En este caso, la Especialización Profesional en Desarrollo de Campañas de Ventas te ofrece el contenido de mayor calidad de la mano de los mayores especialistas. TECH ha reunido un cuadro docente de gran prestigio compuesto por expertos en activo, quienes se encargarán de transmitirte todos sus conocimientos para que los apliques en tu trabajo de forma inmediata.

“

Un equipo docente conformado por profesionales expertos en desarrollo de negocios, ingeniería, informática y comunicación te acompañará en tu capacitación”



Dirección del curso

D. Oliver, Rafael

- ♦ Consultor y Formador de Pricing y Rentabilidad Comercial en la Industria, Distribución y E-commerce
- ♦ Gerente en Taller de Clientes - Consultora de Rentabilidad Comercial
- ♦ Gerente en Kumori Systems
- ♦ Gerente en el Instituto Tecnológico de Informática
- ♦ Ingeniero de Ventas de Grandes Cuentas
- ♦ Máster en M&B en la Escuela Superior de Marketing y Negocios de Madrid
- ♦ Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales en la Universidad de Valencia
- ♦ Diplomado en Investigación Operativa y Análisis de Sistemas

“

Este cuadro docente te transmitirá las últimas novedades en esta disciplina para que te conviertas en un profesional altamente solicitado en este sector”

06

Plan de formación

El desarrollo de campañas de ventas es un área con abundantes salidas profesionales gracias a la necesidad de las empresas de alcanzar objetivos de ingresos mes a mes y mantenerse activas en el competitivo mercado actual. Por eso TECH ha diseñado esta especialización con una orientación profundamente profesionalizante que te abrirá las puertas a nuevas oportunidades laborales. 6 meses de capacitación 100% online con el mejor contenido y la tecnología más puntera, que se traducirán en años de productividad para ti.

“

Este programa contiene un temario diseñado para aquellos que desean desarrollar su habilidad en el sector de las ventas y convertirse en el candidato seleccionado de la empresa a la que se postule”



Módulo 1. Planificación de la campaña de ventas

- 1.1. Análisis de la cartera de clientes
- 1.2. Segmentación comercial
- 1.3. Selección de clientes objetivo (CRM)
- 1.4. Gestión de cuentas clave
- 1.5. Previsión de ventas
- 1.6. Fijación de objetivos de venta
- 1.7. Cuota de ventas y su fijación
- 1.8. Plan de contingencia

Módulo 2. Organización comercial y del equipo de ventas

- 2.1. Organización comercial
- 2.2. Organización de la red de ventas
- 2.3. Análisis de mercado interno
- 2.4. Estrategia de ventas
- 2.5. *Go-to-market strategy*
- 2.6. Control de la actividad comercial
- 2.7. Organización del servicio postventa
- 2.8. Auditoría comercial

Módulo 3. Selección, formación y coaching de la red de ventas

- 3.1. Gestión del capital humano
- 3.2. Selección del equipo de ventas
- 3.3. Formación de vendedores de alto nivel
- 3.4. Gestión de la formación
- 3.5. Coaching personal e inteligencia emocional
- 3.6. Motivación
- 3.7. Remuneración de redes de venta
- 3.8. Compensación y beneficios no económicos

Módulo 4. Proceso de la actividad comercial

- 4.1. Desarrollo del proceso de venta
- 4.2. Preparación de la visita comercial
- 4.3. Realización de la visita comercial
- 4.4. Psicología y técnicas de venta
- 4.5. Negociación y cierre de la venta
- 4.6. El proceso de fidelización



Esta Especialización Profesional ofrece acceso laboral a unos de los sectores más importantes del mercado, por ende, a la mayoría de las empresas”

07

Metodología

Nuestra institución es la primera en el mundo que combina la metodología de los *case studies* con un sistema de aprendizaje 100% online basado en la reiteración, que combina elementos didácticos diferentes en cada lección.

Potenciamos los case studies con el mejor método de enseñanza 100% online: el *Relearning*.

TECH pone a tu disposición un método de aprendizaje que ha revolucionado la Formación Profesional y con el que mejorarás tus perspectivas de futuro de forma inmediata.

En TECH aprenderás con una metodología vanguardista concebida para capacitar a los profesionales del futuro. Este método, a la vanguardia pedagógica mundial, se denomina *Relearning*.

Nuestra institución es la única en habla hispana licenciada para emplear este exitoso método. En 2019 conseguimos mejorar los niveles de satisfacción global de nuestros alumnos (calidad docente, calidad de los materiales, estructura del curso, objetivos...) con respecto a los indicadores del mejor centro educativo online en español.



Esta titulación de TECH es un programa intensivo que te prepara para afrontar todos los retos en esta área, tanto en el ámbito nacional como internacional. Tenemos el compromiso de favorecer tu crecimiento personal y profesional, la mejor forma de caminar hacia el éxito, por eso en TECH utilizarás los *case studies*, la metodología de enseñanza más avanzada y eficaz del mercado educativo.

“ *Nuestro programa te proporciona las mejores habilidades profesionales, preparándote para afrontar todos los retos actuales y futuros en esta área* ”

El método del caso ha sido el sistema de aprendizaje más utilizado por las mejores escuelas de negocios del mundo desde que éstas existen. Desarrollado en 1912 para que los estudiantes de Derecho no solo aprendiesen las leyes a base de contenidos teóricos, el método del caso consistió en presentarles situaciones complejas reales para que tomaran decisiones y emitieran juicios de valor fundamentados sobre cómo resolverlas.

Ante una determinada situación, ¿qué harías tú? Esta es la pregunta a la que te enfrentamos en el método del caso, un método de aprendizaje orientado a la acción. A lo largo del curso, te enfrentarás a múltiples casos reales. Deberás integrar todos tus conocimientos, investigar, argumentar y defender tus ideas y decisiones.



En este programa tendrás acceso a los mejores materiales educativos, preparados a conciencia para ti:



Material de estudio

Todos los contenidos didácticos son creados por los especialistas que van a impartir el curso, específicamente para él, de manera que el desarrollo didáctico sea realmente específico y concreto.

Estos contenidos son aplicados después al formato audiovisual que creará nuestra manera de trabajo online, con las técnicas más novedosas que nos permiten ofrecerte una gran calidad, en cada una de las piezas que pondremos a tu servicio.



Clases magistrales

Existe evidencia científica sobre la utilidad de la observación de terceros expertos.

El denominado *Learning from an expert* afianza el conocimiento y el recuerdo, y genera seguridad en nuestras futuras decisiones difíciles.



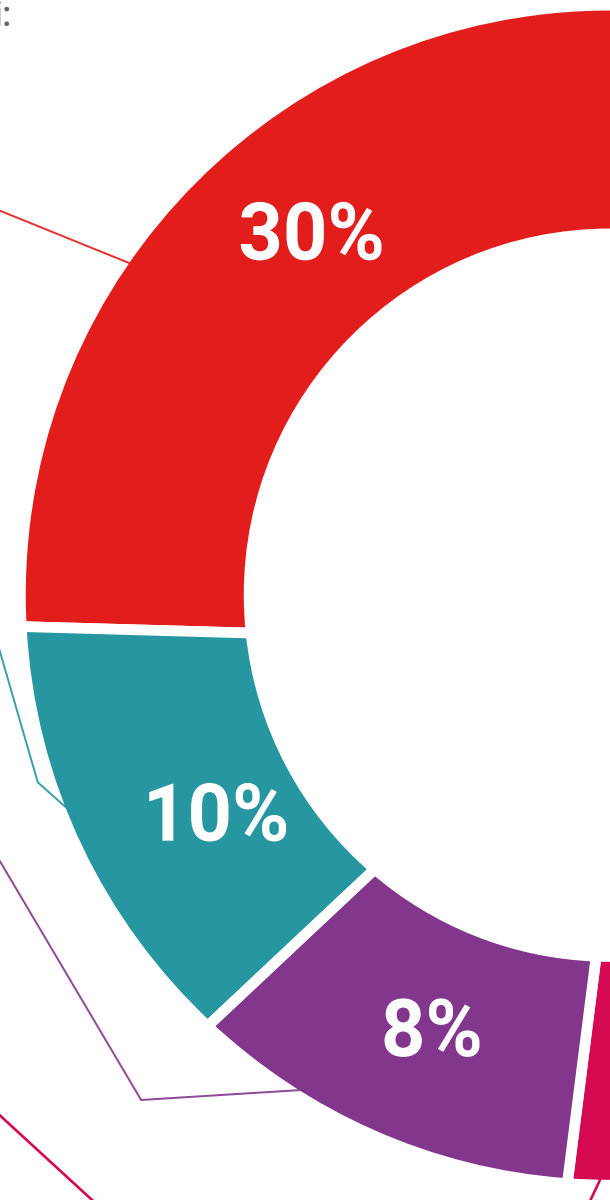
Prácticas de habilidades y competencias

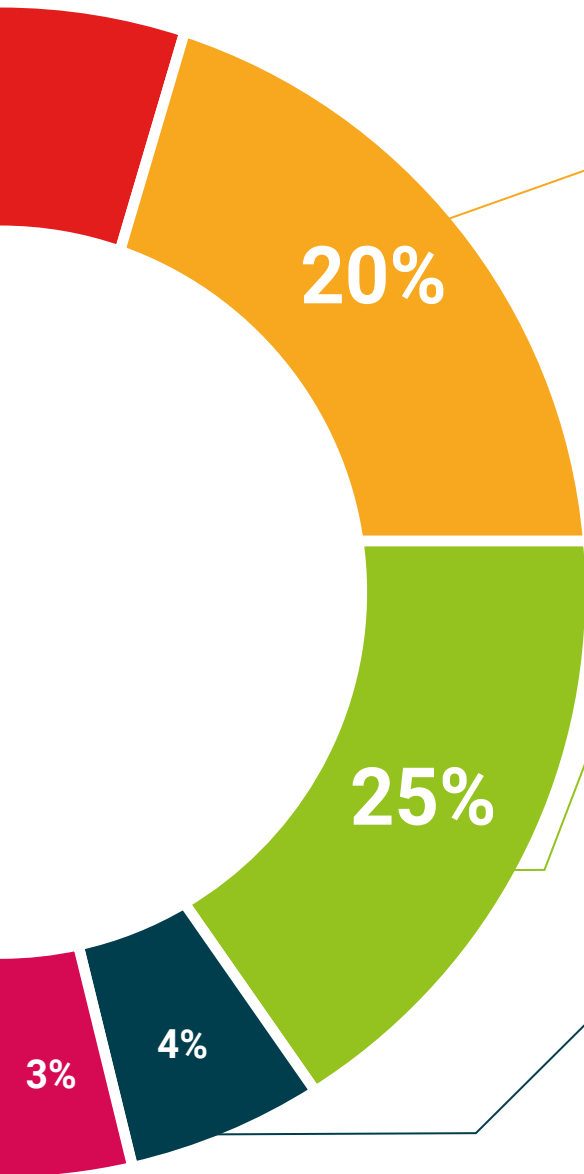
Realizarás actividades de desarrollo de competencias y habilidades específicas en cada área temática. Prácticas y dinámicas para adquirir y desarrollar las destrezas y habilidades que un especialista precisa desarrollar en el marco de la globalización que vivimos.



Lecturas complementarias

Artículos recientes, documentos de consenso, guías internacionales... En nuestra biblioteca virtual tendrás acceso a todo lo que necesitas para completar tu capacitación.





Case Studies

Completarás una selección de los mejores *case studies* de la materia. Casos presentados, analizados y tutorizados por los mejores especialistas del panorama internacional.



Resúmenes interactivos

Presentamos los contenidos de manera atractiva y dinámica en píldoras multimedia que incluyen audio, vídeos, imágenes, esquemas y mapas conceptuales con el fin de afianzar el conocimiento.

Este sistema exclusivo educativo para la presentación de contenidos multimedia fue premiado por Microsoft como "Caso de éxito en Europa".



Testing & Retesting

Evaluamos y reevaluamos periódicamente tu conocimiento a lo largo del programa. Lo hacemos sobre 3 de los 4 niveles de la Pirámide de Miller.



08

Titulación

La Especialización Profesional en Desarrollo de Campañas de Ventas garantiza, además de la capacitación más rigurosa y actualizada, el acceso a un título de Especialización Profesional expedido por TECH.

Tras la superación de las evaluaciones, el alumno recibirá por correo postal con acuse de recibo su correspondiente Título de Especialización Profesional emitido por TECH.

El título expedido por TECH expresará la calificación que haya obtenido en la Especialización Profesional, y reunirá los requisitos comúnmente exigidos por las bolsas de trabajo, oposiciones y comités evaluadores carreras profesionales.

Título: **Especialización Profesional en Desarrollo de Campañas de Ventas**

Modalidad: **Online**

Horas: **375**





Especialización Profesional Desarrollo de Campañas de Ventas

Modalidad: Online

Titulación: TECH Formación Profesional

Duración: 6 meses

Horas: 375

Especialización Profesional

Desarrollo de Campañas de Ventas

