

# COMM30. Programa avanzado acción comercial en proyectos digitales

Horas

150

## Acerca de este curso

Cod: PSCOMM30

- **1. Programa avanzado de marketing comercial en proyectos digitales**
  - **Objetivo**
    - Gestionar un equipo comercial y orientarlo hacia objetivos de venta concretos dentro del marco de un proyecto digital.
  - **Conocimiento / capacidades cognitivas y prácticas**
    - Desarrollo de estrategias de venta en los nuevos entornos.
      - Estudio del Cliente Digital y los modelos de ventas en la era digital.
      - Diseño de una estrategia de Ventas B2B.
      - Planificación y Operaciones de venta.
      - Capacidad práctica: Elaboración de un plan de ventas dirigida al cliente digital.
    - Desarrollo de Inbound Marketing.
      - Análisis de Funnel, objetivos y métricas clave.
      - Diseño de una estrategia Inbound.
      - Elaboración de tu estrategia de contenidos y Posicionamiento.
      - Análisis de Leads Strategy.
      - Capacidad práctica: Desarrollo de estrategias de Inbound Marketing.
    - Análisis de Customer Experience.
      - Análisis de Customer Experience.
      - Elaboración de Estrategias de On Boarding.
      - Estudio de Customer Success.
      - Capacidad práctica: Desarrollo de estrategias de mejora de la experiencia de cliente.
    - Gestión del talento y uso de habilidades en la gestión de equipos y liderazgo.
    - Análisis de los Roles del equipo de ventas.
      - Desarrollo de equipos comerciales especializados.
      - Estudio de Modelos de salarios e incentivos.
      - Desarrollo del Liderazgo y gestión de los equipos de ventas.
      - Capacidad práctica: Uso de habilidades de gestión de equipos, liderazgo y gestión del talento.
    - Desarrollo de competencias digitales para profesionales
      - Análisis de los Roles del equipo de ventas
      - Diagnóstico de Conocimientos y competencias digitales con Smart Digital Model.
      - Contenido personalizado de Digital Mindset y Competencias digitales según el

resultado de SDM.

- **Habilidades de gestión, personales y sociales**
  - Adquisición de habilidades para desarrollar estrategias de Inbound Marketing.
  - Adquisición de habilidades para mejorar la comunicación con los clientes.
  - Adquisición de habilidades de gestión de equipos, liderazgo y gestión del talento.
  - Utilización del pensamiento crítico para el análisis de resultados del plan de ventas.

## ¿Qué aprenderás?

- Adquirir la capacidad de gestionar un equipo comercial y orientarlo hacia objetivos de venta concretos dentro del marco de un proyecto digital.