

COMM30. Programa avanzado acción comercial en proyectos digitales

Código del curso: PSCOMM30

Horas: 150

Descripción del curso:

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.