



COMM30. Programa avanzado acción comercial en proyectos digitales

Sku: PS_COMM30

Horas: 150

Formato: HTML

OBJETIVOS

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

CONTENIDOS

- **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.