

CURSO

Nombre curso:
Código Sence:
Duración

MARKETING Y ESTRATEGIAS DE VENTA

30 Horas

ORGANISMO CAPACITADOR

Nombre de fantasía:

DIMAC

Razón Social:

CAPACITACION Y DESARROLLO DIGITAC LTDA.

RUT:

76.038.112-8

Certificación:

NCH 2728 E ISO 9001:2008

Dirección:

**Calle Sotero del Rio #508 of. 402
Santiago Centro, Santiago-Chile**

Correo Electrónico:

capacitacion@dimacltda.cl

Fono:

22697 0350 – 22697 9664

DIMAC

TEMARIO

OBJETIVO:

Los participantes podrán obtener y procesar la información necesaria para la definición de estrategias y actuaciones comerciales. Gestionar la fuerza de ventas y coordinar al equipo de comerciales. Conocer el mercado para la correcta estrategia de ventas. Conocer las diferentes fuentes de información. Realizar la venta de productos y/o servicios a través de los diferentes canales de comercialización. Conocer las diferentes teorías de venta. Como conseguir la satisfacción del cliente.

TEMARIO:

1. MARCO ECONÓMICO DEL COMERCIO Y LA INTERMEDIACIÓN COMERCIAL

- El sector del comercio y la intermediación comercial.
- El sistema de distribución comercial en la economía:
- Fuentes de información comercial.
- El comercio electrónico.

2. OPORTUNIDADES Y PUESTA EN MARCHA DE LA ACTIVIDAD DE VENTAS E INTERMEDIACIÓN

- El entorno de la actividad.
- Análisis de mercado.
- Oportunidades de negocio.
- Formulación del plan de negocio.

3. MARCO JURÍDICO Y CONTRATACIÓN EN EL COMERCIO E INTERMEDIACIÓN COMERCIAL.

- Concepto y normas que rigen el comercio en el contexto jurídico.
- Formas jurídicas para ejercer la actividad por cuenta propia.
- El contrato de agencia comercial.
- El código deontológico del agente comercial.
- Otros contratos de intermediación.
- Trámites administrativos previos para ejercer la actividad.

4. PRESUPUESTOS Y CONTABILIDAD BÁSICA DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL.

- Concepto y finalidad del presupuesto
- Clasificación de los presupuestos.
- El presupuesto financiero.
- Estructura y modelos de los estados financieros previsionales.
- Características de las principales magnitudes contables y masas patrimoniales.
- El equilibrio patrimonial y sus efectos sobre la actividad.
- Estructura y contenido básico de los estados financiero-contables previsionales y reales.

5. FINANCIACIÓN BÁSICA Y VIABILIDAD ECONÓMICA DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL

- Fuentes de financiación de la actividad.
- Instrumentos básicos de análisis económico-financiero de la actividad.
- El Seguro.
- Aplicaciones informáticas para la gestión económico-financiera básica.

6. DETERMINACIÓN DE LA FUERZA DE VENTAS.

- Definición y conceptos clave.
- Establecimiento de los objetivos de venta
- Predicción de los objetivos ventas.
- El sistema de dirección por objetivos

7. RECLUTAMIENTO Y RETRIBUCIÓN DE VENDEDORES

- El reclutamiento del vendedor.
- El proceso de selección de vendedores.
- Sistemas de retribución de vendedores.
- La acogida del vendedor en la empresa.

8. TEORÍAS DE LA VENTA. EL VENDEDOR

- Introducción
- Teorías de la venta
- ¿Quién es el/la vendedor/a?
- Clases de vendedores/as
- Actividades del vendedor/a
- Características del buen vendedor/a
- Los conocimientos del vendedor/a
- La persona con capacidad de persuasión

9. EL SERVICIO, ASISTENCIA Y SATISFACCIÓN DEL CLIENTE/A

- Introducción
- La satisfacción del cliente/a
- Formas de hacer el seguimiento
- El servicio postventa
- Asistencia al cliente/a
- Información y formación al cliente/a
- Tratamiento de las Reclamaciones
- Cómo conseguir la satisfacción del cliente/a
- Tratamiento de dudas y objeciones
- Reclamaciones
- Cara a cara o por teléfono

METODOLOGIA DEL PROCESO DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE

La metodología a seguir es ir avanzando a lo largo del itinerario de aprendizaje online, que cuenta con una serie de temas y ejercicios. Para su evaluación, el alumno/a deberá completar todos los ejercicios propuestos en el curso. La titulación será remitida al alumno/a por correo una vez se haya comprobado que ha completado el itinerario de aprendizaje satisfactoriamente

MODALIDAD PEDAGOGICA

Cada curso utilizará una metodología activo-participativa, que permita un mayor dinamismo, entendiendo que la mejor forma de aprender y de interactuar, es que los participantes “aprendan haciendo”.

EVALUACION DIAGNOSTICA PREVIA

Nuestra empresa se encuentra en condiciones de realizar Evaluaciones de Diagnóstico en forma previa al comienzo del Curso, con tal de determinar el nivel base y así homologar los conocimientos de los participantes con el material a utilizar en la capacitación.

REUNION DE COORDINACION

En el caso que sea necesario, Dimac Capacitación Ltda. Tendrá una Reunión presencial con los encargados de la capacitación de la Empresa o Institución, con el fin de coordinar y afinar detalles del curso, en algunos casos estas podrán ser realizadas vía telefónica o teleconferencia.

EJECUCIÓN DE LA ACTIVIDAD

Ajustar el curso a los requerimientos de los alumnos ya que este se realiza en las instalaciones de la empresa. Se ejecuta con dos relatores de Higiene y Manipulación de Alimentos con sus correctas supervisiones por parte de DIMAC. (Según propuesta) El curso se realizara en el número de sesiones acordadas con el programa de capacitación propuesto.

POST- VENTA

- Ceremonia de cierre de curso.
- Informe de las características generales de la capacitación.
- Informe de notas y asistencia.
- Informe con grafico estadístico de la encuesta de satisfacción.
- Todos los informes se adjuntan en una carpeta que se encontraran en nuestras oficinas para cualquier respaldo e información del participante.

MATERIAL DIDACTICO

Dimac Capacitación Ltda. pondrá a disposición de cada participante el material necesario para el adecuado desarrollo del Curso. Según el alcance del Curso se definirá el material necesario.

Manual de Curso confeccionado por Nuestra OTEC en conjunto con el Equipo Docente.
Carpeta de Apuntes.
Set de Lápices

PERFIL DE NUESTROS INSTRUCTORES O RELADORES

Los Relatores de este Curso son Profesionales altamente calificados, con amplia experiencia laboral y docente en el área.

Cada Relator ha sido capacitado en técnicas metodológicas de enseñanza participativa, como así también se le ha inducido en las políticas y reglamento interno de nuestra empresa.

CERTIFICADO

Todos los participantes recibirán un Diploma por participación en el curso y los que cumplan los requisitos de aprobación, recibirán un Certificado de Aprobación de nuestra organización.

EQUIPOS CON LOS QUE CUENTA DIMAC PARA LA EJECUCIÓN DEL CURSO EN INSTALACIONES DE LA EMPRESA

- Notebook.
- Data Show