



Programa para **automatizar** tu **área de ventas**

a través de estrategias e implementación
de herramientas digitales.

INTRODUCCIÓN

En la actualidad, las empresas pequeñas, medianas y grandes requieren utilizar herramientas digitales para poder realizar los seguimientos de venta.

Mediante el uso del CRM, el área de ventas tendrá más probabilidades de éxito y así lograr la satisfacción del cliente.

El CRM por sus siglas en ingles: “**Customer Relationship Managment**” significa “Gestión de Relaciones con los Clientes” es el término que comúnmente suele ocuparse para las herramientas que ayudan a una empresa a gestionar las relaciones de los clientes de una manera mas organizada.



Objetivo del Programa



Implementar el módulo de **CRM** de **ISOADMIN** para automatizar el área de ventas de una organización.

Los Objetivos específicos:

1. Desarrollar el catálogo de productos y servicios.
2. Definición del perfil del cliente.
3. Definición de políticas para el área de ventas.
4. Medición con indicadores al área de ventas.

Además de:

1. Diseñar estrategias de ventas.
2. Segmentación del mercado.
3. Elaboración de manejo de objeciones.
4. Implementación del Customer Journey (o viaje del consumidor).

¿Por qué nosotros?



Con nuestras capacitaciones, tecnología y el acompañamiento de asesores se puede alcanzar el éxito del tiempo de automatización del área de ventas en un 50%.



Asesores Tradicionales en el mercado tardan en implementar de 4 hasta 6 meses.
DBC Empresarial con la tecnología y metodología redujo el tiempo de implementación de 8 semanas.



Con base a las experiencias de nuestros asesores, estamos comprometidos en mejorar tu área de ventas

Este Programa está dirigido a:

todas las empresas que quieren automatizar, implementar o mejorar su área de ventas”.

1. Micro o StartUp.
2. Pequeñas empresas
3. Compañías Medianas.
4. Grandes o Corporativos.

1. Director o Empresario.
2. Gerente o Jefe del área de Ventas.
3. Ejecutivo de ventas o Asesor Comercial.
4. Coordinador del área de Ventas.
5. Marketing Digital.
6. Community Manager.

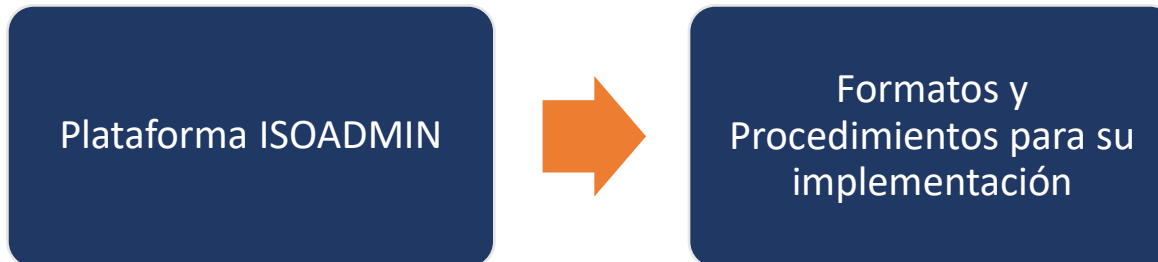
Metodología del Programa

No existe en México otro Programa que te ofrezca **Tecnología, Metodología y Asesoría.**

CADA SESIÓN INCLUYE:



ADICIONAL:





Fechas del Programa en Línea

1 SESIÓN DE CAPACITACIÓN POR SEMANA – LOS DÍAS MARTES DE 10 AM A 2 PM

INICIA: MARTES 23 DE MAYO DEL 2023 / TERMINA: MARTES 18 DE JULIO DEL 2023

Plan de trabajo estructurado



RECUERDA QUE NO SIRVE NINGUNA CAPACITACIÓN SI NO SE IMPLEMENTA.

**Asesoría
Personalizada para la
implementación del
CRM.**

El seguimiento a los programas de trabajo nos permite asegurar la implementación y generar acciones para asegurar que los conceptos impartidos se realicen en el área de ventas.

PROGRAMA PARA AUTOMATIZAR TU ÁREA DE VENTAS

A TRAVÉS DE ESTRATEGIAS E IMPLEMENTACIÓN
DE HERRAMIENTAS DIGITALES.



Presentación
Online sin costo
23 de mayo del 2023
10:00 AM - 11:00 AM

Regístrate escaneando
el código QR



Capacitación + Asesoría + Implementación + Auditoría

Te invitamos a participar en la primera sesión de forma gratuita.

Participe para obtener más información sobre las oportunidades que ofrecemos en el taller.

Regístrate para recibir el enlace de la reunión.

TEMARIO



SESIÓN 1: Introducción y Metodología del “Programa para Automatizar tu Área de Ventas”

- Conceptos del Área de Ventas
- Alcance de las sesiones del Programa
- Metodología de Trabajo del “Programa para Automatizar tu Área de Ventas”
- Presentación de los Instructores
- Entrega de plataforma ISOADMIN
- Ejercicios.

SESIÓN 2: Desarrollo de habilidades mandos intermedios

- Soft skills
- Manejo de crisis
- Herramientas de planeación y control
- Ventas

TEMARIO



SESIÓN 3: Productos y servicios

- Contexto de productos y servicios
- Descripción de los productos y diversas formas de clasificarlos
- Contexto de segmento de mercado, canal de ventas y distribución
- Análisis de producto, mercado, cliente
- Identificación de canales de comunicación, ventas y distribución

SESIÓN 4: Segmento, Canal de Ventas y Distribución

- Desarrollo de perfiles en tu equipo de ventas
- Identificación de tu embudo de ventas
- Conocimiento del camino de tu cliente
- Creación de tu Buyer persona
- Redefinición de tu propuesta de valor a través de tus productos, segmentos y Buyer persona

TEMARIO



SESIÓN 5: Clínica de ventas

- Tendencias del nuevo consumidor
- Identificando objeciones
- Creación de pitch de venta
- El poder del cierre
- Simulacro de venta

SESIÓN 6: Inbound marketing

- Conocimiento de herramientas digitales.
- Aplicación de recursos explicados para creación de estrategia.

SESIÓN 7: Prospección del cliente.

- Identificar canales de comercialización.
- Conocer las diferentes formas actuales de prospectar análoga y digital.
- Desarrollo de Estrategias de Prospección.

TEMARIO



SESIÓN 8: Seguimiento de venta

- Mapeo de los diversos caminos del cliente
- Objeciones y cierre de venta

SESIÓN 9: Métricas y rendimiento.

- Metodologías ágiles
- Análisis de índices de desempeño

Todo Digital...

Para la automatización del área de ventas se utiliza la herramienta ISOADMIN, sin costo adicional.

La plataforma ISOADMIN ha sido desarrollada por dBC Empresarial durante 10 años y permite agilizar la aplicación de los cuestionarios.

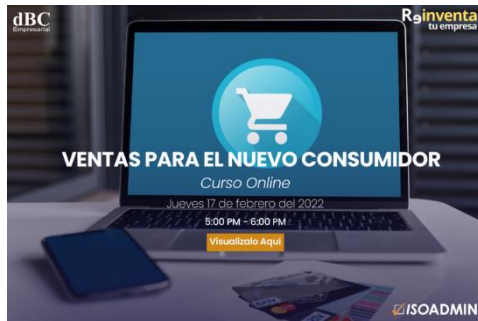
Conoce más acerca de la Plataforma:
www.isoadmin.mx

Capacitaciones Impartidas a Nivel Nacional



4 soluciones para renovar tu equipo de ventas.

<https://www.youtube.com/watch?v=j85EL4wkkPo>



Ventas para el nuevo consumidor

<https://www.youtube.com/watch?v=IOSnUwk2rlw&t=655s>



Buenas Prácticas a implementar cuando tu vendedor se va.

<https://www.youtube.com/watch?v=xHv5OUCJ4d0&t=8s>

Equipo Implementador del Programa

David Montes

Especialista en Procesos de Ventas

Aline Peña

Implementador de CRM

Nayhialy Larios

Asesor de Estructura Organizacional

Solicita el Diagnóstico de tu área de Ventas sin ningún costo y en línea, para determinar el nivel de implementación digital que tienes en tu organización.



Otros servicios que ofrecemos

- Taller de implementación de la NOM-035-STPS-2018 Factores de Riesgo Psicosocial.
- Taller de implementación de la NOM-019-STPS-2011 Comisión Mixta de Seguridad e Higiene.
- Taller de implementación de la NOM-036-1-STPS-2018 Factores de Riesgos Ergonómicos.
- Taller de implementación de la ISO 9001:2015 Sistemas de Gestión de la Calidad.



Participación en eventos a Nivel Internacional

oportunidadesenlacrisis.com

Conferencia Internacional Empresarial Online

4 Países en una misma plataforma.
6 Expertos compartiendo sus conocimientos.

Único día: **Jueves 28 de Mayo**

CRECE Y Destaca

EN TIEMPOS DE CRISIS
(COVID-19)

Mando Liussi
Planificación
ESPAÑA



¿Son tuyos tus objetivos de negocios?

Nayhialy Larios
Automatización
MÉXICO



Tips para Automatizar las Ventas y Potencializar los Negocios

Hugo A. Diaz
Inteligencia Artificial (IA)
COLOMBIA



IA como Tecnología Continua de Transformación y de Supervivencia Empresarial

Martin Schlicht
Liderazgo
ALEMANIA



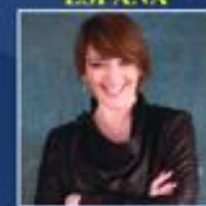
Cómo Liderar a tu Equipo en Tiempos de Crisis

Oscar Barrera
Innovación y Creatividad
MÉXICO



Crea Poderosas Propuestas de Valor en tiempos de Crisis

Élia Guardiola
Storytelling
ESPAÑA



Comunicar la Historia de tu Marca para Vender Más

<https://www.facebook.com/creceydestaca/photos/pcb.121871276194317/121870942861017/>