

## Estrategias para el Desarrollo de Cuentas -Venta a Empresas-

Una propuesta de Capacitación Ejecutiva que eleva las destrezas comerciales y alto impacto en los resultados.



Dirigido a Comerciales de PyMES del sector Industrial, Profesionales, Consultores, Directores, Ejecutivos Senior, Gerentes y aquellas personas que son responsables del cumplimiento de objetivos de ventas.

**EDC**

1 mes

**Venta en el  
mercado  
empresas**

- Empresa-Vendedor-Cliente y su entorno
- El Vendedor - Tipos de Vendedores
- Roles y Responsabilidades
- Problemas habituales de un Vendedor
- Venta Transaccional
- Venta de Soluciones / Consultiva
- Proceso de ventas: desde la apertura al cierre
- Interlocutores y actitud del cliente
- Plan de cuentas:
- Calificación del cliente
- Definición de los Objetivos en la cuenta
- Preparación de Reportes

**Aplicado tanto para empresas de bienes como de servicios, y para mercados industriales**

**METODOLOGÍA DE ENSEÑANZA:** Los encuentros están conformados de dos bloques académicos: **1**-con un alto contenido conceptual teórico, **2**- complementado con casos de ejemplos trabajados grupalmente

**MODALIDAD DE CURSADA:** Presencial

**DURACIÓN:** 1 mes