

**CURSO | REMOTO**ALIADO:  Fenalco**GERENCIA COMERCIAL 4.0**
IA COMO TU MEJOR ALIADA ESTRATÉGICA

CONTENIDO TEMÁTICO

Módulo 1. **CONTROL DE VENTAS Y COSTOS**

- Control del volumen de ventas.
- Indicadores de gestión y de resultado.
- Control de otras dimensiones de la venta.
- Evaluación del comportamiento del vendedor.
- Cuadros de mando en ventas.
- Actividades financieras en ventas.
- Costos de ventas.
- Cómo aumentar la Productividad de los vendedores.
- Casos.

Módulo 2. **VENTAS INTELIGENTES: LA IA COMO TU ALIADA ESTRATÉGICA EL FUTURO ES AHORA, ¿ESTÁS PREPARADO?**

- ¿Qué es la inteligencia artificial en las ventas? ¿Por qué existe la necesidad de automatización en las ventas?
- Comerciales de alto rendimiento. ¿Qué puede hacer la IA por las ventas? ¿Cómo puede apoyarte en convertirte en un vendedor de alto rendimiento?
- Los 5 componentes claves en la gestión estratégica de las ventas de alto rendimiento:
 - Herramientas de inteligencia artificial para ventas.
 - Componente 1: Desarrollo de habilidades de ventas. Cómo puedes utilizar la IA en tu labor.
 - Componente 2: Tareas administrativas y gestión de procesos.
 - Componente 3: Interacciones y vínculos efectivos comunicaciones eficaces. Cómo puedes utilizar la IA en tu labor.
 - Componente 4: Métricas de ventas y previsión y priorización de cuentas potenciales, estrategia basada en datos.
 - Componente 5: Alineación con otros stakeholders. Cómo puedes utilizar la IA en tu labor. Casos de Uso, el IA en práctica.
- Casos de Uso, el IA en práctica.

Módulo 3. **ORGANIZACIÓN DE LA FUERZA DE VENTAS**

- Propósito de la organización de ventas.
- Go to market y route to market.
- Responsabilidades de los diferentes cargos en el área comercial.
- Funciones de la dirección de ventas.
- Opciones para estructurar la fuerza de ventas.
- Organización de territorios y rutas.
- Métodos para determinar el número de vendedores.

Módulo 4. **MOTIVACIÓN Y REMUNERACIÓN DE VENDEDORES**

- ¿Qué es motivación y que impacto tiene?
- Modelos de motivación.
- Importancia de una buena política de remuneración.
- Técnicas de remuneración:
 - Fijo, comisiones, incentivos, concursos, convenciones.
- Otros sistemas.
- Lanzamiento del plan de remuneración.
- La IA en la motivación y remuneración de vendedores.
- Casos.

Módulo 5. **NEUROVENTAS**

- Bases de la Neuroventas:
 - Nacimiento del Neuromarketing y la neuroventa.
 - Investigación científica y tecnología aplicada a la neuroventas.
- Papel del cerebro en la decisión de compra:
 - Cómo funciona la mente humana.
 - El código reptil.
- ¿Por qué compramos?
- Cerebro empático y decisión de la compra.
- Cómo venderle a la mente y no a la gente.
- Atención.
- Emoción.
- Recordación.
- Casos.

Módulo 6. **PRONÓSTICOS DE VENTAS**

- Potencial de mercado y potencial de ventas.
- Métodos para la previsión de ventas.
- Cuotas de ventas:
 - Métodos para asignar cuotas a los vendedores.
- Presupuestos de ventas:
 - Tipos de presupuestos.
- La IA y los pronósticos de ventas.
- Casos.

Módulo 7. **LIDERAZGO DE VENDEDORES**

- Definición de liderazgo.
- Estilos de liderazgo.
- El gerente de ventas como coach.
- Competencias de un líder coach.
- Coaching en acción:
 - Acompañamiento en el terreno.
 - Retroalimentación equilibrada.
 - Confrontación para el desarrollo.
 - Obtención de compromisos.
 - Seguimiento y ajuste.
- Apoyo de la IA para el liderazgo de vendedores.
- Casos.

Módulo 8. **RECLUTAMIENTO, SELECCIÓN, CAPACITACIÓN Y ENTRENAMIENTO DE VENDEDORES**

- Proceso de reclutamiento.
- Perfil de vendedores y gerente de ventas.
- Fuentes de reclutamiento.
- Proceso de selección.
- Entrevistas, pruebas, assesment.
- Recepción de nuevos vendedores.
- Importancia de la formación de vendedores.
- La formación como motivador.
- Métodos de formación.
- Apoyo de la IA en la selección, capacitación y entrenamiento de vendedores.
- Casos.

Módulo 9. **TÁCTICAS DE VENTA CONSULTIVA**

- Pasos de la entrevista de venta consultiva:
 - Ambientación.
 - Diagnóstico de necesidades.
 - Propuesta de valor.
 - Manejo de objeciones y negociación.
 - Cierre.
 - Postventa.
- Habilidades de interacción social:
 - Comunicación en ventas.
 - Persuasión en ventas.
- La IA apoyando la venta consultiva.
- Casos.