

CALL CENTER

everything you need for your success

see more

PROGRAMA ESPECIALIZADO

Asistente Comercial

CAPACÍTATE Y CERTIFÍCATE

INICIO
TODOS LOS MESES

HORARIO
Lunes y Viernes
de 7:00 p.m. a 9:15 p.m.

DURACIÓN
4 meses - 96 horas académicas

ACERCA DEL PROGRAMA

Dirigido a ejecutivos y público general que labore o tenga interés en mejorar sus competencias en la gestión comercial. A través de este programa aprenderás todo sobre el marketing 5.0 y cómo los negocios deben adaptarse a estos nuevos tiempos para mantener sus metas comerciales en positivo. Asimismo, descubrirás nuevas técnicas de negociación y manejo de objeciones, para cerrar esos negocios que hasta ahora te parecían imposibles. Y también, entenderás el concepto de "viaje del cliente" para que puedas aprovecharlo al máximo en tu gestión comercial. Por último, desarrollarás un plan de negocios para un emprendimiento comercial propio, en donde aplicarás todo lo aprendido en el programa.

COMPETENCIAS A DESARROLLAR

- Técnicas comerciales, de comunicación y persuasión, con orientación a resultados.
- Capacidades de gestión en marketing con enfoque estratégico.
- Habilidades para la gestión eficiente y fidelización de tu cartera de clientes.
- Desarrollarás un plan de negocios para ese emprendimiento que siempre soñaste y ahora será una realidad.

DIRIGIDO

Público en general

TEMARIO

• MÓDULO 1: FUNDAMENTOS DE MARKETING 5.0

Marketing como concepto
Nociones de marketing
Análisis del macro y micro ambiente / FODA
Segmentación
Posicionamiento
Las 4Ps del marketing
Transformación digital
Marketing 5.0

• MÓDULO 2: NEGOCIACIÓN Y MANEJO DE OBJECIONES

Naturaleza de una negociación y estilos de negociación
Las relaciones
Evaluando a la contraparte
La capacidad de presión
El proceso de negociación – Primera parte
El proceso de negociación – Segunda parte
Negociación persuasiva
Ética en la negociación

• MÓDULO 3: GESTIÓN DE RELACIONES CON EL CLIENTE

Clientes y marketing relacional
Relaciones con los clientes
Fundamentos del Customer Relationship Management
Herramientas para la gestión de clientes
Estrategias de marketing relacional
Expansión y recuperación de clientes
Programas de fidelización
Planificación estratégica relacional

• MÓDULO 4: EMPRENDIMIENTO Y PLAN DE NEGOCIOS

El emprendedor como persona
Emprendimiento empresarial
En busca de una idea de negocio
Investigación rápida de mercados
Plan de negocios y desafíos
Desarrollo de un plan de negocios – Primera parte
Desarrollo de un plan de negocios – Segunda parte
Presentación ejecutiva del plan

PLANA DOCENTE ESPECIALIZADA

Mg. Jonathan Cieza Villavicencio

JEFE DE MARKETING DIGITAL EN PLATINUM MANAGEMENT

Magíster en Administración Estratégica de Empresas por CENTRUM PUCP, Master Internacional en Liderazgo por EADA Business School (España) y Administrador de Empresas por la UPC. En relación a su trayectoria profesional, cuenta con más de 10 años de experiencia liderando medios digitales de alto tráfico. Actualmente es Jefe de Marketing Digital en Platinum Management y consultor independiente en estrategias de marketing digital.



ESPECIALÍZATE EN CARRIÓN



CONSULTA POR TU DESCUENTO EXCLUSIVO