

TÉCNICAS PARA LA GESTIÓN COMERCIAL Y VENTAS

Objetivo General:

Este programa está orientado a brindar las herramientas requeridas para la Gestión Comercial actual, homologando y aclarando conceptos, proponiendo metodologías y generando los primeros pasos que determinarán las acciones de cambio.

Contenido Programático:

MÓDULO 1: OPTIMIZACIÓN DE LA GESTIÓN COMERCIAL EN EL ENTORNO ACTUAL

- Homologando términos.
- El vendedor Actual.
- Algunas Técnicas.
- Casos Prácticos.
- Metodología de Ventas.
- Prospectos.
- Controles.
- Consideraciones para el cambio.

MÓDULO 2: OPTIMIZACIÓN DE LOS CONSULTORES EN LA GESTIÓN COMERCIAL

- Homologando términos.
- El Consultor Actual.
- Algunas Técnicas.
- Metodología de Ventas.
- Prospectos.
- Consideraciones para el cambio.

Duración:

Doce (12) horas académicas; tres (3) días.

Dirigido a:

A ejecutivos de ventas y colaboradores que mantienen contacto con clientes y busquen complementar significativamente sus técnicas para vender más.

Síntesis Curricular del Instructor:

Dante Tulipano

Profesional que ha trabajado como gerente en posiciones estratégicas y empresario exitoso, con buen entendimiento en el desarrollo de negocios a todos los niveles, maximizando los resultados.

Sus estudios:

IUTRC (Instituto Universitario Tecnológico Federico Rivero Palacio, Promoción de 1983 · Informática
Universidad Santa María Promoción de 1993, Contaduría, Caracas

Universidad Metropolitana, en el 2003, Maestría en Administración, Mención: Gerencia de Empresas.

Universidad Santa María 2013 Especialización de Gerencia de Ventas

Su experiencia:

Trabajó como Gerente de Desarrollo de Negocios en BPO LATAM, NUBISE C.A.

Gerente de Comercialización, BPO LATAM

Gerente de Desarrollo de Negocios · Caracas

Universidad Santa María (2014) – actualidad, Profesor Gerencia de Ventas, Sistemas de Comercialización.