



## De la Gestión Comercial al Cierre de Ventas

Esta colección está dirigida a aquellos profesionales que se encuentran interesados o que forman parte del mundo comercial. A través de videos, artículos, infografías y entrevistas a profesionales del mundo de la venta, los participantes encontrarán un conjunto de recursos previamente organizados para ayudarle a entender aquellas mejores prácticas y tips que le facilitarán su desempeño diario en el mundo de la venta.

### ¿QUÉ APRENDERÁS?

- Identificar los fundamentos básicos del buen comercial y cómo cualquier persona puede ser buen vendedor.
- Comprender las implicaciones estratégicas de la operativa comercial para la consecución de los objetivos de la empresa.
- Familiarizarse con las etapas del embudo comercial y el rol del comercial en cada etapa.
- Aprender las nociones para preguntar con éxito para obtener la información.
- Calificar la calidad del cliente prospecto en las áreas fundamentales para que la venta sea satisfactoria para el cliente y el proveedor.
- Gestionar la sensación de urgencia.
- Conocer las etapas del proceso de venta personal y los fundamentos tácticos que el comercial

necesita en cada fase.

- Detectar las señales de cierre que nos da el cliente durante el proceso de venta personal.
- Entender la relevancia del seguimiento de la entrevista personal con independencia del cierre de la venta.
- Exposición a los fundamentos de liderazgo y motivación de equipos comerciales.

## CONTENIDOS DE LA COLECCIÓN

- Arte y ciencia de la venta
- Etapas del embudo comercial
- Fases de la experiencia del cliente
- Rendimiento comercial
- Apertura positiva
- Tácticas de aproximación
- Creación de valor
- Estilos de liderazgo comercial
- Motivación
- Seguimiento

---

**Delivery:** learningCloud sprint

**Developed:** ie

**Skills:** Business operation and business goals, Customer relationship, Result-oriented, Sales processes, Team motivation

**Skillsets:** Sales Management

**Temática:** Marketing and sales

**Nslation\_priority:** Optional

**Duration:** 240 minutes

**License:** annual

**Languages:** es