ptf

PRESENTA

PGC

PROGRAMA DE GESTIÓN COMERCIAL

PGC

El programa de gestión comercial es un espacio de aprendizaje dinámico que incorporando nuevas ideas y herramientas te permitirá desarrollar e implementar estrategias de ventas y marketing alineadas a los objetivos de su empresa.

ptf

Dirigido a

- Directores y dueños de empresas
- Gerentes comerciales
- Jefes y supervisores de ventas
- Ejecutivos de cuentas
- Emprendendores
- Todos aquellos profesionales que trabajen en la estrategia comercial de su empresa.

6 MÓDULOS

PRICING – VENTAS - EQUIPOS COMERCIALES

NEGOCIACIÓN – E COMMERCE– GESTIÓN DE DATOS

VENTAS

El proceso de ventas – Módelo Quiere Sabe Puede (QSP)

Como desarrollar la relación con los clientes, cual es el impacto que podemos generar durante el proceso de ventas teniendo en cuenta la experiencia del cliente.

Este módulo combina el desarrollo de las tendencias más recientes con numerosos ejercicios de aplicación. De esta manera, cada participante desarrollará su propio plan de aplicación para el proceso de ventas de su empresa.

PABLO FERNANDEZ

PhD en la Universidad de Cornell, USA. Consultor, disertante internacional, experto en Marketing. Socio de la firma MarketingTech, con oficinas en Uruguay, Paraguay y Costa Rica. Es docente de la Universidad de Miami (USA), Universidad de San Andrés (Argentina) y ESAN (Perú).

.

PGC

NEGOCIACIÓN – METODO HARVARD

¿Podemos prepararnos para negociar de manera eficiente? ¿Cómo se mide el éxito en una negociación? Más allá de las innatas ¿podemos adquirir y entrenar habilidades y competencias para crecer como negociadores? ¿Cómo influyen los aspectos psicológicos de una y otra parte cuando negociamos? ¿Existen reglas prácticas para conducir negociaciones?

Los “Siete Elementos del Modelo de Negociación en Base a Intereses” originado en la Universidad de Harvard, serán progresivamente introducidos, como marco metodológico para la práctica de una nueva y más eficiente forma de negociar, aplicable tanto al ámbito de las negociaciones profesionales de los participantes como a otras situaciones de la vida cotidiana.

OSCAR RODRIGUEZ ROBLEDO

Abogado. Especializado en Negociación y Resolución Alternativa de Conflictos en la Antioch University, Florida, EE.UU. Integró el Primer Centro de Mediación del Ministerio de Justicia en la República Argentina. Es profesor de Negociación y Teoría del Conflicto en el MBA de la Universidad Tecnológica Nacional. Actúa como consultor del Banco Mundial y del BID.

ptf

PGC

PRICING

¿Cómo diseño una estrategia profesional de precios? El modelo de las “4 C”:

Mitos y realidades de las decisiones de precios, impacto en resultados y tendencias intenacionales. Determinación de costos relevantes y cálculo de rentabilidad.

Como reaccionar ante una reducción de precios de la competencia y momentos en donde es conveniente competir por precios. Técnicas para conocer el precio óptimo de cada cliente y como cobrar precios distintos sin generar conflictos.

Canales de venta definiendo margenes de la cadena comercial y cuales son las herramientas para sostener la rentabilidad. Herramientas para evaluar descuentos y promociones.

ARIEL BAÑOS

Lic. Economía (UNR) y Máster en Administración de Empresas (IDEA).

Es el mayor referente en estrategias de precios en el mundo de habla hispana. Su portal, www.fijaciondeprecios.com es el más consultado por empresas de América Latina y España, para capacitarse y buscar asesoramiento en oportunidades de gestión de precios. Es autor del libro “Los secretos de los precios” (Ed. Granica) y columnista en el diario La Nación (Buenos Aires).

ptf

EQUIPOS COMERCIALES

Herramientas para potenciar nuestros equipos comerciales y nuestras habilidades como líderes. Equipos conectados y motivados, objetivos claros y desafiantes, líderes conscientes y respetados: resultados asegurados.

CONECTANDO NUESTRA TAREA CON NUESTRA VIDA

Cómo revalorizar el rol de los integrantes de nuestros equipos y generar clientes internos y externos de largo plazo.

APTITUD: saber hacer. Cómo generar cultura.

ACTITUD: querer hacer. Cómo motivar para alcanzar los objetivos de negoción

DESARROLLO como líderes. Cómo lograr cambiar los hábitos de nuestros equipos comerciales. Metas, incentivos y motivación.

ALEJANDRA PRADERE

Socia fundadora de Human Business Marketing & Management. Uruguay. Máster en Estrategia Comercial y Marketing otorgado por la Universidad de San Salvador (Argentina) y la Universidad Carlos III (Madrid).

GESTIÓN DE DATOS

Intergrar los datos e información diversa ayuda a mejorar la gestión a fin de conseguir mayor rendimiento dentro de ciertos procesos. Es por esto que este módulo esta dedicado a la gestión de BigData y CreativeData, mas allá del CRM.

Que hacer con los datos y que propuestas creativas se pueden desarrollar a partir de esos resultados. Todo esto para potenciar los resultados de un equipo comercial.

CAROLINA COPPOLI

Especialista en Business Inteligence y Creative Data. Head of Strategy & Intelligence Latam de Geometry. MBA en L'École du Management de Lyon, Francia. Jurado de Creative Data en Cannes 2016. Especialista en la nueva disciplina “Creative Data”. Se ha especializado en este campo por más de 15 años.

E COMMERCE Y MOBILE

Ventas online: el comercio electrónico. Como diferenciar el comercio y al consumidor offline/online.

Implementación del e-commerce y evaluación de riesgos. Planificación de sitios de e-commerce, logística y plataforma.

Crear el negocio online, proceso y claves de diseño. El carrito de compras y vierre de operaciones.

Cobros online y entrega de productos, plataformas de pago, servicio al cliente y gestión de reclamos.

GUSTAVO ECHEVARRÍA

Maestría en Administración de Negocios con Orientación en Dirección de Proyectos Digitales - Universidad del Salvador. Posgrado en e-Business Management, en Marketing en Internet y Economía Digital . Consultor Especialista Corporativo Prosegur S.A. Director y Profesor-Tutor del Experto Universitario en e-commerce y marketing digital del Centro de elearning de la UTN BA Argentina

Durante el desarrollo del programa invitamos a personas a compartir breves charlas sobre sus experiencias para conocer ejemplos locales de casos inspiradores en distintas áreas.

ptf + MEMBER

Esta membresía te da beneficios para que te sigas capacitando: descuentos en otros eventos, newsletters informativos y contenido exclusivo.

TODOS LOS QUE REALIZAN EL PROGRAMA ADQUIEREN AUTOMÁTICAMENTE LA MEMBRESÍA.

AGENDA

26 y 27 mayo	Ventas
16 y 17 junio	Negociación
14 y 15 julio	Precios
18 y 19 agosto	Equipos Comerciales
22 y 23 septiembre	Gestión de Datos
27 y 28 octubre	E Commerce

Viernes 8hs a 18hs
Sábado 8hs a 12hs

PGC

INVERSIÓN

INDIVIDUAL	USD. 2 499
CORPORATIVO	USD. 2 299

*A partir de 3 personas

INCLUYE COFFEE BREAKS, BREAKS FISICOS, ALMUERZOS, MATERIALES Y CERTIFICADO

ptf

PGC

MEDIA PARTNERS

infoNEGOCIOS

LA NACIÓN

rpc
Red Paraguaya de Comunicación

ULTIMAHORA
Leé la verdad

ptf

CONOCENOS MÁS

PTF

@somosptf

@somosptf

0972 922 000

021 665008

INFO@PTF.COM.PY
Si tenés consultas escribinos