

ITINERARIO SALES MANAGEMENT - EDICIÓ FEBRERO 2023

Sesió	Docente	Fecha	Asesoramiento Individual
S1. Presentación y Propuesta de valor (PRESENCIAL)	Joan S. Rodríguez	20-02-23	A1. Objetivos comerciales y alineamiento estratégico
S2. Un ejemplo real del Plan de Ventas (PRESENCIAL)	Jaume Ramos	27-02-23	
S3. Neuroventas	Joan S. Rodríguez	06-03-23	
A0. Cómo transmitir mi propuesta de valor: ejercicio de 360 comercial – (PRESENCIAL)	Joan S. Rodríguez Jaume Ramos Fabio Nardella	09-03-23	
S4. Plan de ventas y de marketing	Joan S. Rodríguez	13-03-23	A2. Estrategia de venta: priorización de productos, servicios y segmentos de clientes a potenciar
S5. El proceso comercial (I). Utilidades, fases comerciales y herramientas	Joan S. Rodríguez	20-03-23	
S6. El proceso comercial (II). Ejemplo concreto y detallado	Oriol Garcés	27-03-23	A3. Proceso comercial y plan de acción
S7. El proceso comercial (III). Ejemplo concreto y detallado. CRM	Jaume Ramos	11-04-23	
S8. Descubrir las necesidades del cliente	Joan S. Rodríguez	17-04-23	
S9. Teatro de Ventas – Objeciones del cliente y cierre de la venta (PRESENCIAL)	Joan S. Rodríguez	24-04-23	A4. Modelo de gestión y presentación final
S10. Entregable final y cierre (PRESENCIAL).	Joan S. Rodríguez	02-05-23	

- Las fechas exactas de los asesoramientos individuales se acordarán con el equipo formador del programa en función de la disponibilidad. Se ofrecerán varias posibilidades para adaptarse a las necesidades de cada participante.
- Para aprovechar el programa al máximo es altamente recomendable solicitar los diferentes asesoramientos en torno a las fechas sugeridas en la tabla anterior.
- Al finalizar el programa se establecerá una fecha máxima para disfrutar de los asesoramientos pendientes.
- El Asesoramiento 0 consume 0,5 horas de asesoramiento. La duración de los demás será variable hasta consumir las 4 horas en total por alumno.
- Cada sesión tiene una duración prevista de 120 minutos, aproximadamente.