CURSOS INTENSIVOS

El **entorno digital** de la venta

(On-line)

ELIGE ÉXITO

+50 años formando
profesionales globales
para **la empresa** y **el marketing**
Fomentando el **emprendimiento**
y **la economía digital**

ESIC
BUSINESS&MARKETINGSCHOOL
Impulsamos tus desafíos

El entorno digital de la venta (on-line)

INTRODUCCIÓN

La gestión de clientes como función relevante del área comercial, está fundamentada en el contacto continuo y profesional con los clientes para el logro de los objetivos particulares del comercial y los generales de la empresa.

El gestor comercial como motor y eje del área comercial, debe estar perfectamente coordinado con el resto de la organización.

Debe disponer de una guía estratégica que facilite el desarrollo de sus clientes y su actividad, siempre con una actitud positiva y que se traduzca en resultados óptimos para la organización.

Formación on-line:

Este curso intensivo se desarrolla en la modalidad on-line que, gracias a la flexibilidad que permite, facilita la conciliación de la vida personal y profesional con la realización del programa.

Para su desarrollo, contamos con el Aula Virtual de ESIC, un espacio exclusivo y personalizado al que tener acceso en cualquier momento y desde cualquier lugar, tan solo disponiendo de un terminal con conexión a internet, un navegador y una cuenta de correo electrónico.

A través del Aula Virtual de ESIC se tiene acceso a los materiales didácticos del programa, sesiones de *webinar* en directo de cada uno de los módulos, comunicación continua con el tutor y con el resto de alumnos, consulta del calendario de actividades y evaluaciones, sesiones de tutoría on-line de caso práctico final, realización de exámenes, participación en foros y, en definitiva, acceso a todas las funcionalidades necesarias para un total aprovechamiento de la formación.

OBJETIVOS

Poner de manifiesto la cada vez mayor importancia del entorno digital como un pujante canal de distribución y venta, así como la adecuada utilización de las principales herramientas digitales que deben estar presentes en la cotidianeidad del gestor de clientes.

PÚBLICO OBJETIVO

Comerciales, gestores de clientes, jefes de proyecto… y, en definitiva, todos aquellos profesionales que fundamenten su actividad en la captación, el desarrollo, la gestión y la fidelización de clientes, en lo que se refiere a:

- Un segmento de clientes, producto, zona o cartera concreta.
- Puntos de venta propios o ajenos a la empresa.
- Mediadores de clientes.
- Acciones de planificación comercial.
- Actividades de soporte y administración de ventas, …

METODOLOGÍA

El método integra aportaciones teóricas, documentaciones y notas técnicas de autoestudio, recursos audiovisuales y bibliografía, *webinars* en directo, ejercicios, autoevaluaciones, casos prácticos, exámenes tipo test y tutorías on-line.

Durante todo el programa te acompañará un Tutor para orientarte, asesorarte y responder todas tus dudas.

La metodología on-line de ESIC centra su enfoque en dos puntos fundamentales: la facilidad de uso por parte del alumno, por un lado, y el continuo seguimiento de su aprendizaje por parte de su Tutor, con el fin de conseguir la mayor eficacia formativa y una atención personalizada que hace de la experiencia on-line una oportunidad única de crecimiento didáctico más personal.

Profesorado profesional y especializado.

Durante la realización del programa, nunca estarás solo. Estaremos contigo hasta que hayas superado el curso intensivo con éxito. El Tutor del curso, y el resto de profesionales que formamos ESIC, te ayudaremos y acompañaremos durante todo el desarrollo, marcando el ritmo de tu trabajo, motivándote, resolviendo tus dudas, haciéndote el seguimiento necesario para poder superar con éxito el programa, y que así tu formación se ajuste a las expectativas que pusiste al comienzo.

Tu Tutor realizará un seguimiento de tu proceso de aprendizaje de manera continuada ayudándote a profundizar y afianzar los conceptos clave. De este modo resolverás cómodamente todas tus dudas y dificultades manteniendo en todo el transcurso de la formación una relación directa, *one-to-one*, que te garantizará el máximo rendimiento de tus estudios.

Enseñanza práctica.

Nuestra enseñanza está basada en la práctica y será siempre aplicable a la realidad de las empresas, realizando ejercicios basados en experiencias reales de empresas nacionales y/o internacionales. Tu Tutor personal, es un profesional del medio con años de experiencia en el sector y en la docencia.

Aula Virtual.

La formación on-line se realiza a través de nuestra propia plataforma de *e-learning*, el Aula Virtual: un espacio exclusivo y personalizado para realizar el programa con el resto de los compañeros y profesores.

A través del Aula Virtual tendrás todo lo necesario para realizar la formación:

- **Documentación**: todo el material de desarrollo del curso por semana, además de documentación de apoyo y contenidos interesantes compartidos por profesores y alumnos.
- **Recursos**: herramientas y material de apoyo para profundizar en los conocimientos del curso, como vídeos, *e-books*, bibliografía, enlaces de interés, *webinars*, foros y *webmail* del Aula Virtual.
- **Clase**: tu referencia de todos los compañeros del programa con sus perfiles profesionales y redes, y también del Tutor.
- **Tareas**: todas las actividades a realizar: proyecto, examen, tests y evaluaciones de las sesiones.

- **Área personal**: acceso a tu correo de clase, a foros temáticos del curso con los profesores para profundizar en las materias vistas, foros con el resto de compañeros de clase para poder compartir conocimientos, un chat en vivo, tu perfil personal y tus notas y evaluaciones.

¿Cómo se desarrolla el programa?

Está diseñado para que puedas decidir dónde, cuándo y a qué ritmo prefieres estudiar, aunque existe una estructura básica y unas fechas de control que ayudan al desarrollo del curso y a que puedas aprovecharlo al máximo.

Los temas se organizan como guía por semanas, facilitando tu organización. También se organizan de la misma forma las tutorías, para tratar cada tema conjuntamente con el resto de la clase. Todas las fechas clave estarán en tu calendario del curso, dentro del área personal del Aula Virtual, y podrás añadir las tuyas propias para organizarte tu estudio.

Como participante del curso especializado contarás con:

- **Comunicación continua**: durante el programa tendrás siempre a tu disposición el correo interno de la plataforma, los foros, chats y tecnología *web-conference* para solventar dudas, marcar tiempos y recalcar conceptos importantes siempre que lo necesites, y que puedas además contactar con tu Tutor, la coordinación del programa o con el resto de compañeros y compañeras de clase.
- **Material didáctico fundamental**: con la lectura del material básico de cada asignatura, más lecturas complementarias, conseguirás asegurar la máxima comprensión en cada tema, obteniendo así una amplia y sólida base en tu formación.
- **Realizarás casos prácticos** diseñados para practicar los aspectos fundamentales que serán clave. Esta metodología te permitirá aplicar lo aprendido a una situación real y actual. Las sencillas prácticas te permitirán reflexionar sobre las ideas fundamentales desarrolladas y fijar los conceptos más importantes.
- ***Webinars***: contarás con 2 seminarios on-line, uno por cada módulo, realizados también a través de *web-conference*, a cargo de un profesional destacado miembro del Consejo de Expertos. En estos seminarios se impartirán temas de relevancia por módulo, pudiendo interactuar con el ponente en tiempo real, planteando dudas en vivo a través de voz o chat.

Programa Superior de Gestión de Clientes on-line (PSGC).

Este curso intensivo on-line está integrado dentro de la estructura de contenidos del Programa Superior de Gestión de Clientes on-line (PSGC), el cual se puede desarrollar de manera completa para obtener titulación de Programa Superior y ser considerado como antiguo alumno de ESIC, o elegir sólo los bloques de interés en función de las necesidades de formación.

El resto de módulos/bloques que forman el PSGC son:

- **La estrategia en la gestión de clientes** (60 h.)
- **El desarrollo del proceso comercial** (68 h.).
- **Las habilidades profesionales del gestor de clientes** (20 h.).

El entorno digital de la venta (on-line)

PROGRAMA

Módulo 1.- Venta on-line y comercio electrónico.

- El proceso de venta off-line.
- El proceso de venta on-line.
- El embudo de venta on-line.
- El comercio electrónico.

Módulo 2.- Redes sociales y profesionales, network marketing y herramientas on-line.

- La integración de las redes sociales y profesionales en la gestión de clientes.
- Network marketing.
- Herramientas tecnológicas para el gestor comercial.

PONENTES

D. Juan Luis González.

Licenciado en Gestión Comercial y Marketing, ESIC, Business&Marketing School. Honours Degree en Administración y Dirección de Empresas, Universidad de Lincolnshire & Humberside. MBA, Universidad Camilo José Cela. Máster en Marketing Estratégico y Comercio Electrónico, Dublín Business School.

Fundador y Director General de OrangeFruit Trade CO.

Anteriormente: Director TBU Commercial para España y Portugal de Goodyear Dunlop Tires. Director Nacional de Ventas de British Gas. Jefe Nacional de Ventas de Gas Natural. Adjunto a Dirección General y Jefe de Marketing de Supermercados Sánchez Romero. Sales & Export Manager de Irish Distillers.

D. Juan Ignacio Pérez (Coordinador técnico del curso)**.**

Ingeniero Industrial, Universidad Politécnica de Madrid. Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial, ESIC, Business&Marketing School. Executive MBA, Instituto de Empresa. Executive Coach, Universidad Autónoma de Madrid. Experto en PNL.

Consultor-formador de ESIC, Business&Marketing School en las áreas de Postgrado y Executive Education. Coach Ejecutivo CORAOPS en ICE Coaching Ejecutivo. Posee 20 años de experiencia acumulada en las áreas de ventas, marketing, desarrollo de negocio, coaching y formación en empresas multinacionales líderes en Europa y Estados Unidos.

Anteriormente: Managing Director en MG. Director de Ventas en SOPAP. Director de Marketing en ESRI España. Director de Proyectos Estratégicos en Atos Origin. Director de Desarrollo de Negocio en Sun Microsystems.

**Programa y claustro sujetos a posibles modificaciones.*

CURSOS INTENSIVOS

El entorno digital de la venta (on-line)

INFORMACIÓN

FECHAS:

Del 6 al 27 de mayo de 2019.

DURACIÓN:

22 horas - 3 semanas.

IMPORTE*:

600€

Descuento de 100€ por inscripción anticipada hasta el 23/04/2019.

Antiguos alumnos*[2] asociados a ESIC Alumni: 390€

Antiguos alumnos*[2] no asociados a ESIC Alumni: 510€

20% de descuento para desempleados con alta en el Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE).

Gestión gratuita de la bonificación de Fundae, solicite más información.

Condiciones especiales por la reserva de 2 o más plazas.

OBSERVACIONES:

La realización definitiva del curso en las fechas previstas, está siempre supeditada a la configuración de un grupo mínimo de asistentes para poder desarrollarlo.

Para obtener el diploma y certificado de realización del curso, es necesario realizar y superar con éxito las pruebas de evaluación del curso.

ESIC ofrece la posibilidad de diseñar todos sus programas formativos a medida para empresas e instituciones.

MÁS INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES:

(00 34) 91 744 40 40
executive@esic.edu
www.esic.edu/executive

** Descuentos no acumulables, teniendo valor el de mayor cuantía.*

**[2] Para ser considerado como antiguo alumno de ESIC es necesario haber realizado una Carrera Universitaria, un Máster o un Programa Superior.*