



bizup
Consultora de Empresas

Consultora de Empresas

COMERCIALIZACIÓN & LOGÍSTICA PARA EMPRENDEDORES

Docente: GUIDO CURLETTO

“Comercialización & Logística para Emprendedores”

Docente: MBA Guido L. Curletto

Objetivos Generales

- Conocer los principales aspectos referidos a las funciones de comercialización y logística, y su importancia clave para el éxito de cualquier emprendimiento.
- Aprender métodos y herramientas para facilitar, generar y cerrar ventas, profesionalizándolas a través de un proceso integral y sistemático.
- Concebir a las funciones de logística como complemento del marketing y como factor de ventaja competitiva.
- Introducir al participante en principales elementos que forman parte de toda gestión logística y administración de cadenas de suministros.

Contenido

- Cadena de Valor. Actividades principales y actividades de apoyo.
- Comercialización: Segmentación, selección, y satisfacción de clientes meta.
- Desarrollo del producto o servicio: básico, real y aumentado. Ciclos de vida de los productos.
- Estrategia comercial, tácticas de ventas y venta personal.
 - Venta profesional y satisfacción del cliente: ¿siempre tienen razón?
 - Prospección, acercamiento y contacto con el cliente.
 - Desarrollo de la relación: indagación y presentación de beneficios.
 - Comunicación, el arte de formular preguntas, la escucha activa y la comunicación no verbal.
 - Herramientas de Negociación. Manejo de Objeciones
 - Cierre de las ventas. Técnicas y enfoques.
 - Preparando nuevas ventas. El servicio posventa. Fidelización.

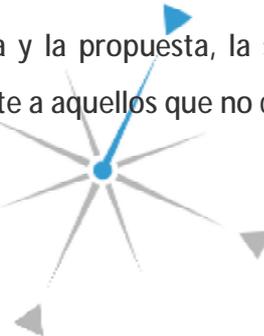
- Apoyo a las ventas: estrategias de precio y promociones.
- Canales de comercialización y distribución. Mayorista/ Minorista
- Sistemas logísticos que se utilizan según el canal. Logística Inversa
- Transporte, Información, Gestión de inventarios y Depósitos.

Metodología

La capacitación se desarrollará mediante el tratamiento teórico de los contenidos a través de presentaciones multimedia, apoyado por ejercicios de tipo vivencial.

A lo largo del curso se desarrollará una metodología participativa teórica y práctica, con abundantes ejemplos que refieran a situaciones reales conocidas.

Teniendo en cuenta la heterogeneidad en cuanto a nivel de conocimientos de los asistentes por lo abarcativo de la convocatoria y la propuesta, la selección de contenidos que se presenta considera fundamentalmente a aquellos que no conozcan a fondo la temática.



IMPORTANTE:

El contenido ofrecido es solamente orientativo.

Los temas abordados, su extensión y profundidad- intensidad son adaptables a requerimiento del cliente o Institución contratante.

Contacto:

0358-155605888

info@bizupconsultora.com.ar

www.bizupconsultora.com.ar