

ESPECIALIDAD FORMATIVA

PROGRAMA AVANZADO EN DIRECCIÓN DE VENTAS B2B | COMM31**Duración:** 150 horas**Modalidad:** Teleformación**Participantes:** Personas trabajadoras ocupadas del sector del metal pertenecientes a los colectivos prioritarios.**Familia profesional:** Comercio y marketing**Área profesional:** Marketing y relaciones publicas

1 PRESENTACIÓN Y OBJETIVOS

Con la realización de esta acción formativa aprenderás a gestionar un equipo comercial y orientarlo hacia objetivos de venta concretos dentro del marco de un proyecto digital.

Este curso se realiza en modalidad de teleformación con una duración de 150 horas.

Superando la formación satisfactoriamente obtendrás un diploma de la acción formativa **PROGRAMA AVANZADO EN DIRECCIÓN DE VENTAS B2B (COMM31)**.

2 PROGRAMA/CONTENIDOS

- **Desarrollo de competencias digitales para profesionales.**
 - Diagnóstico de Conocimientos y competencias digitales con Smart Digital Model.
 - Contenido personalizado de Digital Mindset y Competencias digitales según el resultado de SDM.

- **Desarrollo de estrategias de Inbound marketing.**
 - ¿En qué consiste el Inbound marketing? Análisis.
 - Clasificación de las Etapas de Inbound marketing.
 - Conocimiento de Buyer persona y customer journey.
 - Análisis de Posicionamiento web.
 - Análisis de Marketing de contenidos.
 - Análisis de Email marketing.
 - Desarrollo de Herramientas de Inbound marketing.
 - Análisis de Marketing de permiso.
 - Conocimiento de los Aspectos legales. RGPD.
 - Capacidad práctica: Desarrollo de estrategias de Inbound Marketing.

- **Desarrollo de estrategias de Outbound marketing.**
 - Análisis del embudo de ventas.
 - Encontrar el cliente ideal.
 - Prospección de clientes.
 - Cualificación de clientes.
 - Desarrollo de habilidades para hablar con la persona adecuada.
 - Obtención de leads.
 - Capacidad práctica: Desarrollo de estrategias de Outbound Marketing.

- **Elaboración de estrategias de Venta compleja B2B.**
 - Introducción a la venta compleja.
 - Estudio de los Modelos de venta compleja.
 - Desarrollo de Habilidades esenciales para la venta.
 - Capacidad práctica: Elaboración de estrategias de venta compleja B2B.

- **Implantación de un CRM.**
 - Introducción.
 - Análisis de las Ventajas y beneficios de un CRM.
 - Análisis de los Errores más frecuentes en el uso de un CRM.
 - Configuración de un embudo de ventas. Creación de oportunidades.
 - Gestión de tu base de datos de contactos: clientes y leads.
 - Como conseguir que tus clientes vuelvan a comprar usando un CRM.
 - Estudio del CRM como herramienta para que lo que entregas sea lo mismo que has vendido.
 - Capacidad práctica: Implantación de un CRM empresaria

3 METODOLOGÍA

El sistema de enseñanza de Teleformación, también conocido como e-learning, hace referencia a que las acciones relacionadas con la actividad formativa se realizan por internet y, por tanto, no están sujetas ni a horarios ni a un lugar concreto.

La teleformación es la mejor modalidad de formación para todas aquellas personas que no disponen de tiempo y quieren seguir con su actividad profesional, aprendiendo a su ritmo. No tiene limitaciones en horarios y localización. Para su impartición FORMALBA dispone de la Plataforma de Teleformación, el "Campus virtual", la herramienta pedagógica que, haciendo uso intensivo de las Tecnologías de la Información y de las Comunicaciones (TIC), facilita el proceso educativo y garantiza el estándar requerido de calidad educativa.

El estudio comprensivo de los contenidos facilitados, junto a la realización de las actividades complementarias de evaluación continua y aprendizaje programadas para su desarrollo, garantizan la adquisición de los conocimientos teóricos y prácticos que todo profesional cualificado precisará en el desarrollo de su actividad.

Debemos reseñar en este sistema de enseñanza:

- Profesores-tutores: El proceso de aprendizaje está tutorizado permanentemente por especialistas de las distintas materias que ofrecen al alumno una asistencia personalizada a través del servicio de tutorías online del campus, además de contar con el servicio de atención al alumno de FORMALBA.
- Evaluación: en cada Unidad Formativa se evalúan atendiendo a un sistema de evaluación que contempla diferentes actividades: de aprendizaje, controles y de evaluación continua. Todas las actividades se desarrollan a través de las herramientas que proporciona el "Campus virtual" constituyendo un proceso de evaluación continua.
- Desde el Campus virtual, los alumnos dispondrán de un sistema que les permitirá recibir comunicados de su interés remitidos por los profesores y coordinadores académicos, comunicarse entre ellos participando en chats y foros, acceder a documentación complementaria, participar en la celebración de eventos online, consultar el estado de su expediente académico, etc.
- Diploma: Para la obtención del diploma oficial acreditativo de la acción formativa es necesario haber realizado y superado en el porcentaje requerido las pruebas de evaluación propuestas con carácter obligatorio asociadas al programa formativo.

Para obtener el diploma oficial acreditativo se exige la asistencia al 100 % de las sesiones y la superación de las pruebas propuestas.

4 SALIDAS PROFESIONALES

Mejorarás la cualificación y competitividad en tu sector.

5 REQUISITOS PARTICIPANTES

Se debe cumplir alguno de los siguientes requisitos:

- Título de Bachiller.
- Certificado de profesionalidad de nivel 3.
- Certificado de profesionalidad de nivel 2 de la misma familia y área profesional.
- Cumplir el requisito académico de acceso a los ciclos formativos de grado superior o bien haber superado las correspondientes pruebas de acceso reguladas por las administraciones educativas.
- Tener superada la prueba de acceso a la universidad para mayores de 25 años y/o de 45 años.
- Tener las competencias clave necesarias, de acuerdo con lo recogido en el anexo IV del real decreto 34/2008, para cursar con aprovechamiento la formación correspondiente al certificado de profesionalidad.

Documentación acreditativa:

- Anexo debidamente cumplimentado.
- Fotocopia DNI o NIE.
- Fotocopia tarjeta de la Seguridad Social.
- Fotocopia de la cabecera de la última nómina, fotocopia del contrato de trabajo o vida laboral actualizada.

VENTAJAS DE CERTIFICARSE CON FORMALBA**TÍTULACIÓN OFICIAL**

Acreditación Oficial

**EXPERIENCIA ACREDITADA**

Más de 24 años de experiencia dedicados exclusivamente a la Formación para el Empleo.

**SISTEMA DE TUTORÍAS PROPIO**

Garantizamos un apoyo continuo al alumno a través de tutorías individualizadas. Grupos reducidos.

**CONTENIDO ACTUALIZADO**

Temario completo y actualizado según normativa vigente.

Infórmese en:



967 22 16 51
968 24 00 88



info@formalba.es