

New

Estrategia comercial data driven

Controla el proceso comercial con un enfoque estructurado y orientado a kpi

 Online

6 horas

Precio 1er inscrito : 265,00 € IVA exento

Ref.: VC040X

2º inscrito y sucesivos 945,00 € IVA exento

Bonificable por asistente: 78,00 €

Precio In-Company : 1.860,00 € IVA exento

Bonificable por grupo de 10 asistentes: 780,00 €



¿Estás aprovechando al máximo los datos en tu estrategia de ventas?

En un mercado cada vez más competitivo, los equipos comerciales necesitan dominar no solo técnicas de venta, sino también el uso de datos y herramientas de inteligencia artificial. Este curso práctico te introduce en el modelo MMO (Mercado, Meeting, Oferta), una metodología eficaz para gestionar todo el ciclo de venta, desde la prospección hasta el cierre.

Mejora tu productividad, afina tus previsiones y alcanza tus objetivos con mayor seguridad y eficiencia.

Descubre más cursos en el área de [cursos del área de Comercial y Ventas](#)

Cegos Learning Collection

Dirigido a:

- Profesionales de ventas que desean optimizar su rendimiento en todas las fases del proceso comercial [desde la detección de oportunidades hasta el cierre] mediante el uso de datos, KPIs y herramientas de inteligencia artificial.

Liámanos
91 270 51 10

Contenido

1. Fundamentos del desempeño comercial

- Identificar las 3 competencias clave: Organización, Credibilidad y Relación.

2. Gestión de oportunidades con enfoque MMO

- Comprender el modelo MMO: Mercado, Meeting, Oferta.
- Explorar las 9 etapas esenciales del proceso de ventas.
- Aplicar la inteligencia artificial en decisiones y acciones comerciales.

3. Las 4 acciones clave del vendedor

- Explorar ? KPI: Presencia en el mercado.
- Encontrar ? KPI: Tiempo hasta la oportunidad.
- Crear ? KPI: Valor medio de propuestas.
- Impactar ? KPIs: Tasa de éxito y valor percibido.

4. Diseño de tu plan comercial basado en datos

- Analizar previsiones según el modelo MMO.
- Elaborar un plan de acción individualizado.
- Integrar la IA y el uso de datos en la rutina diaria de ventas.

Después del curso □ Refuerzo práctico

- Practips: las 9 etapas para alcanzar la excelencia comercial.



Objetivos de la formación

- Optimizar el tiempo y esfuerzo en la generación y desarrollo de oportunidades.
- Maximizar la eficacia del proceso de ventas completo: de la prospección al cierre.
- Utilizar los datos para mejorar decisiones, acciones y previsiones.
- Elaborar previsiones de venta claras y precisas.



Competencias de la formación

- Orientación a resultados.
- Análisis comercial.
- Planificación operativa.
- Toma de decisiones.
- Dominio tecnológico.