



Curso Online de **Sales Enablement (Habilitación de Ventas)**

Aplicación de procesos y herramientas inteligentes en equipos comerciales para dar un impulso a las ventas.



Sales Enablement (Habilitación de Ventas)

Presentación

Si trabajas en ventas es probable que hayas escuchado el término Habilitación de Ventas (Sales Enablement). Aunque es un tema candente, parece haber cierta confusión acerca de si es solo otra palabra de moda vaga o un campo de práctica específico que brinda beneficios reales a las organizaciones de ventas.

La habilitación de ventas se ha venido desarrollando como un proceso estructurado para proporcionar a la organización la información, el contenido y las herramientas que ayudan a los vendedores a vender de manera más efectiva. Su objetivo es proporcionarles lo que necesitan para involucrar de forma exitosa al comprador durante todo el proceso de compra.

En la actualidad, cerca del 61% de las grandes empresas cuentan por lo menos con una persona responsable de facilitar la labor de los equipos comerciales, pero son todavía muy pocas las que se han preocupado por tener una estrategia específica en la habilitación de ventas. Aquellas que lo han hecho han visto crecimientos importantes en sus ventas y la permanencia de sus clientes.

Este curso le permitirá conocer la forma de establecer sus estrategias de habilitación de ventas que le conduzcan a una selección adecuada de las herramientas tecnológicas que respondan de forma efectiva a las necesidades de sus equipos de ventas haciéndolos más efectivos. Todo ello aplicado de una forma totalmente práctica para que, al acabar el curso, cuente con una estrategia desarrollada y con una claridad sobre los tipos de herramientas que serán recomendables para su organización.

La Educación On-line

Los cursos e-learning de Iniciativas Empresariales le permitirán:

1 La posibilidad de **escoger** el momento y lugar más adecuado.

2 **Interactuar** con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.

3 **Aumentar sus capacidades** y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en este curso.

4 **Trabajar** con más y diversos recursos que ofrece el entorno on-line.

Sales Enablement (Habilitación de Ventas)

Método de Enseñanza

El curso se realiza online a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite el acceso de forma rápida y fácil a todo su contenido (manual de estudio, material complementario, ejercicios de aprendizaje, bibliografía...) pudiendo descargárselo para que pueda servirle posteriormente como un efectivo manual de consulta. En todos nuestros cursos es el alumno quien marca su ritmo de trabajo y estudio en función de sus necesidades y tiempo disponible. Ponemos además a su disposición un tutor que le apoyará y dará seguimiento durante el curso, así como un consultor especializado que atenderá y resolverá todas las consultas que pueda tener sobre el material docente.

Podrá también descargarse la APP Moodle Mobile (disponible gratuitamente en Google Play para Android y la Apple Store para iOS) que le permitirá acceder a la plataforma desde cualquier dispositivo móvil y realizar el curso desde cualquier lugar y en cualquier momento.

El curso incluye:



Aula
Virtual



Tutor
personal



Flexibilidad
de horarios



Pruebas de
Autoevaluación

Contenido y Duración del Curso

El curso tiene una duración de **50 horas** distribuidas en 5 módulos de formación práctica.

El material didáctico consta de:

Manual de Estudio

Los 5 módulos contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

Material Complementario

Cada uno de los módulos contiene material complementario que ayudará al alumno en la comprensión de los temas tratados. Encontrará también ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

Sales Enablement (Habilitación de Ventas)

Este curso le permitirá saber y conocer:

- Cómo determinar si su empresa está lista para implementar la habilitación de ventas.
- Cómo estructurar paso a paso un programa de habilitación de ventas.
- Cómo implementar un proceso de habilitación de ventas.
- Cómo crear su plan y las estrategias de habilitación de ventas de manera práctica y asertiva.
- Cómo alinear a los departamentos de marketing y comercial de la empresa para mejorar los recursos y esfuerzos con un propósito común, la experiencia del comprador.
- Cómo identificar los componentes necesarios para poder cumplir con sus objetivos, considerando su presupuesto o limitaciones presupuestarias.
- Cómo identificar qué herramientas tecnológicas para ventas son las más adecuadas para su organización, transmitiendo al personal de ventas la forma de cómo usar los recursos proporcionados.
- Cómo aumentar la efectividad y la eficiencia del equipo de ventas.
- Cómo medir el impacto de sus actividades para llegar a los resultados de ingresos esperados.
- Cómo conseguir ventas más eficaces y rápidas focalizadas en los intereses del cliente, es decir, siendo totalmente Cliente Céntrico.

“ Una clave para el éxito en un programa de habilitación de ventas es la participación conjunta y consensuada de las áreas de Marketing y Ventas, ambas focalizadas en el cliente (*Customer Centric*)”

Dirigido a:

Directores Comerciales, Jefes de Ventas, Jefes de Marketing, Delegados de Zona y, en general, a todos aquellos profesionales de la venta que quieran conocer las diferentes herramientas que proporciona la aplicación de un proceso de Sales Enablement.

Sales Enablement (Habilitación de Ventas)

Contenido del Curso

MÓDULO 1. La habilitación de ventas como parte de la estrategia empresarial

4 horas

La habilitación de ventas es el proceso de proporcionar a la organización la información, el contenido y las herramientas que ayuden a los vendedores a vender de manera más efectiva. En este primer módulo del curso analizamos las razones por las cuales las empresas están adoptando este modelo y los beneficios que esto les representa.

- 1.1. Conceptos esenciales.
- 1.2. Qué es la habilitación de ventas.
- 1.3. Las funciones clave de la habilitación de ventas.
- 1.4. Por qué tu organización necesita la habilitación de ventas.
- 1.5. Los beneficios de la habilitación de ventas.
- 1.6. Mejores prácticas de la habilitación de ventas.
- 1.7. Quién es el dueño de la habilitación de ventas en la empresa.

MÓDULO 2. Tu programa de habilitación de ventas

17 horas

Conocer lo que los clientes quieren y demandan es de las cosas más complejas que hay en el mundo de las ventas. Por ello, quien logre desarrollar esta habilidad tendrá un enorme valor sobre sus competidores.

Es importante saber identificar cuán preparada está nuestra organización para desarrollar e implementar un programa de habilitación de ventas.

- 2.1. ¿En qué medida es realizable tu programa de habilitación de ventas?
 - 2.1.1. ¿Ya tienes tu patrocinador?
 - 2.1.2. Tu plan de habilitación de ventas.
 - 2.1.3. Dónde jugar y cómo jugar.
 - 2.1.4. Capacidades y sistemas de administración.
- 2.2. ¿Cómo realizar un plan de habilitación de ventas exitoso?
 - 2.2.1. Recomendaciones antes de comenzar.
 - 2.2.2. Abre discusiones sobre la habilitación de ventas.
 - 2.2.3. Conoce y entiende a tu cliente.

Sales Enablement (Habilitación de Ventas)

2.2.4. Alinea tus procesos con los tiempos del cliente.

2.3. Documentación del proyecto:

- 2.3.1. Organiza el contenido que vas a necesitar.
- 2.3.2. Prepara el entrenamiento requerido.
- 2.3.3. Reúne las herramientas y tecnologías necesarias.
- 2.3.4. Implementa, analiza y repite.

MÓDULO 3. Servicios esenciales para la habilitación de ventas

8 horas

La habilitación de ventas hace posible que los profesionales orientados al cliente aporten perspectivas valiosas a cada interacción con clientes y prospectos. Los servicios de habilitación de ventas representan las actividades o herramientas que la práctica de habilitación de ventas proporciona a los representantes de ventas y gerentes de la organización.

3.1. Contenido.

3.2. Capacitación y entrenamiento.

3.3. Coaching:

- 3.3.1. Técnicas de coaching en ventas.
- 3.3.2. Mejores prácticas.

3.4. Alineación de los servicios de habilitación:

- 3.4.1. El impacto de la alineación de la habilitación de ventas con la ruta del cliente.
- 3.4.2. Alinear los procesos de ventas a la ruta del cliente.

3.5. La tracción interna: colaboración funcional cruzada, operaciones de habilitación y métricas.

MÓDULO 4. Claves para seleccionar las herramientas de ventas y tecnología

13 horas

Tener éxito en las ventas en el siglo XXI no es un trabajo fácil.

Habilitar a nuestro equipo de ventas con los recursos, materiales y herramientas adecuadas es fundamental para que tengan la capacidad de atender de manera más efectiva y eficiente las necesidades de sus clientes.

4.1. ¿Qué son las herramientas de ventas?

- 4.1.1. Qué debe incluir el set de herramientas.

Sales Enablement (Habilitación de Ventas)

4.1.2. Otros elementos a considerar en el set de herramientas.

4.2. Cómo seleccionar tus herramientas de ventas:

4.2.1. Mejores herramientas, no más herramientas.

4.2.2. Crecimiento de tu negocio con las herramientas adecuadas.

MÓDULO 5. Si no se puede medir, no se puede mejorar

8 horas

La medición del impacto de las inversiones de habilitación es un paso importante y necesario ya que conecta todos sus esfuerzos con el programa y las estrategias comerciales y de marketing.

5.1. El éxito de tu programa de habilitación de ventas:

5.1.1. La medición de tus actividades.

5.1.2. Métricas relacionadas con la habilitación de ventas.

Sales Enablement (Habilitación de Ventas)

Autores

El contenido y las herramientas pedagógicas del curso han sido elaboradas por un equipo de especialistas dirigidos por:



José F. Vélez

Profesional con más de 40 años de experiencia desarrollando relaciones excepcionales con clientes, socios y proveedores en operaciones a nivel mundial para proporcionar resultados sobresalientes en los negocios. Amplia experiencia también en gestión de canales, desarrollo de negocios y negociaciones tanto a nivel nacional como internacional.

Thelma L. Maldonado

Licenciada en Administración de Sistemas de Información cuenta con más de 30 años de experiencia en el área comercial en la capacitación de equipos de ventas multidisciplinares llevándolos a cumplir objetivos de una manera más rápida y eficaz.

Precursora de cursos sobre la importancia del desarrollo de habilidades blandas en las personas y, en especial, de las fuerzas de ventas para convertirlos en profesionales de alto rendimiento.

Los autores y el equipo de tutores estarán a disposición de los alumnos para resolver sus dudas y ayudarles en el seguimiento del curso y el logro de objetivos.

Titulación

Una vez finalizado el curso de forma satisfactoria, el alumno recibirá un diploma acreditando la realización del curso **SALES ENABLEMENT (HABILITACIÓN DE VENTAS)**.

