

MÉXICO
emprende

Programa de Aceleración Comercial (PAC)

Todo un Movimiento para la Competitividad de las Empresas en México



**GOBIERNO
FEDERAL**

SE

FONDO
PYME.



Vivir Mejor

Las ventas son el principal detonador del crecimiento y consolidación de cualquier empresa.

- En México es una realidad que muchos de directivos de las empresas micro, pequeñas y medianas no poseen la formación comercial requerida para administrar adecuadamente su proceso y equipo de ventas.



El Instituto de Competencias Empresariales (ICE) ha diseñado el Programa de Aceleración Comercial (PAC) enfocado a elevar los conocimientos y habilidades para mejorar la administración del proceso de ventas de las Pymes.



Perfil del participante:

- Ejecutivos y emprendedores
- En puestos gerenciales y directivos de empresas MiPyMes
- Con necesidad de especializarse en el área comercial.

El PAC cuenta con tres características específicas para satisfacer las necesidades y disposición de tiempo de los participantes.

Intensivo

- 40 horas de capacitación repartidas en 8 módulos.

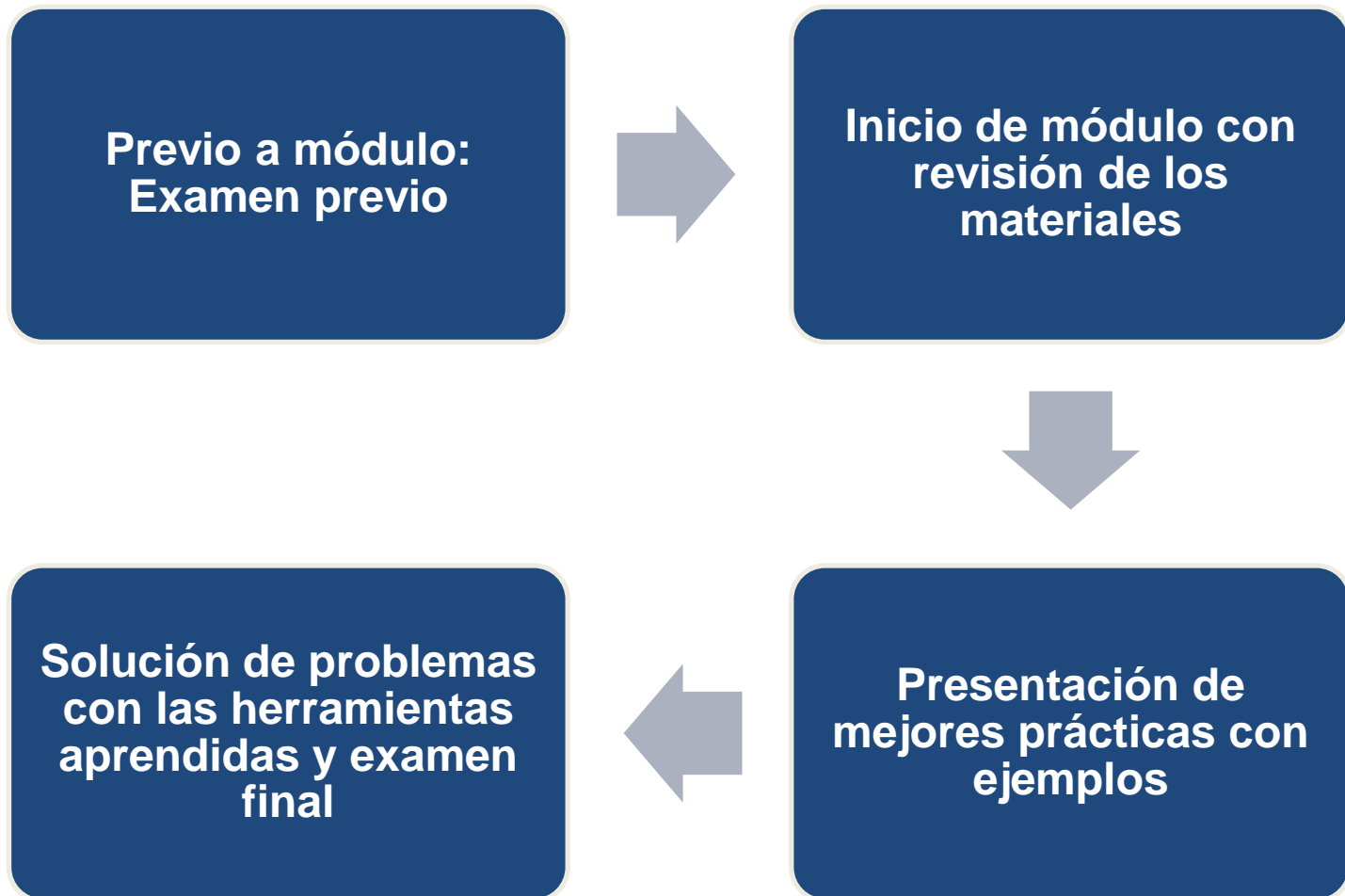
Práctico

- Las herramientas impartidas han sido elegidas cuidadosamente para que tengan aplicabilidad inmediata.

A distancia

- Las sesiones se impartirán a distancia y en tiempo real utilizando el programa Gototraining. Se les enviará un vínculo electrónico para que puedan ingresar desde su computadora a la sesión de capacitación.

La metodología de enseñanza será dinámica y estará basada en la aplicación de las herramientas a casos prácticos.



Existen 3 principales beneficios que obtendrán los participantes al cursar este programa.



Acceso a herramientas de vanguardia. A través de este programa, los participantes tendrán acceso a las técnicas y estrategias de mayor impacto en el mundo actual de los negocios



Acceso a sesiones en video. Todas las sesiones serán grabadas y estarán a disposición de los participantes para que puedan revisarlas en caso de no haber podido asistir a la sesión.



Creación de una red empresarial nacional. A través de este programa a distancia, los participantes entrarán en contacto con otros empresarios y compartirán experiencias y casos de éxito.

El Programa de Aceleración Comercial consta de 40 horas repartidas en 8 módulos de 5 horas cada uno. Estos módulos se centran en dos bloques temáticos.

- **Proceso comercial**

1. Psicología de la venta
2. Estrategia comercial y prospección
3. Articulación de propuestas comerciales de alto impacto y seguimiento.
4. Negociación y cierre de ventas
5. Postventa

- **Gestión del equipo comercial**

6. Formación de un área comercial de alto impacto
7. Desarrollo del equipo comercial
8. Administración del área comercial

Módulo 1. Psicología de la venta. El objetivo de este módulo es aprender técnicas para desarrollar la autoconfianza del equipo comercial para aumentar su efectividad.

- Temario:

- Importancia del vendedor/comercial en la empresa
- Motivación vendedor convencimiento del valor del producto y/o servicio.
- Desarrollo del poder personal de ventas.
- Planificación personal estratégica.
- Desarrollando relaciones a largo plazo.



Módulo 2. Estrategia comercial y prospectación. El objetivo del módulo es conocer los fundamentos para realizar una búsqueda de prospectos calificados de forma efectiva y eficiente.

- Temario:
 - Elaboración del plan comercial
 - Definición de criterios para prospectar
 - Fuentes y técnicas de prospectación
 - Eventos
 - Ferias y exposiciones
 - Mailing
 - Redes sociales
 - Referidos



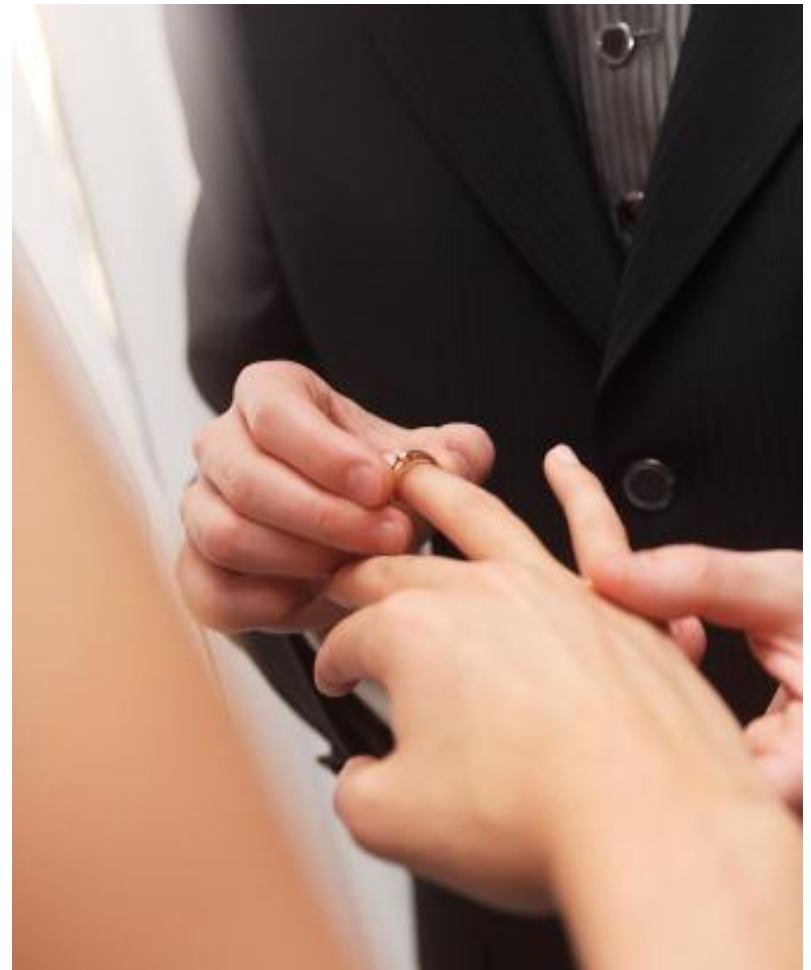
Módulo 3. Articulación de propuestas comerciales de alto impacto y seguimiento. El objetivo de este módulo es proporcionar los elementos necesarios para construir una propuesta comercial que refleje las necesidades del cliente y convenga de la superioridad de nuestros productos y/o servicios. Además de proporcionar mejores prácticas del seguimiento comercial.

- Temario:
 - La propuesta comercial.
 - Presentaciones de alto impacto
 - Justificación económica de la propuesta.
 - Herramientas de seguimiento comercial: SMS (Sales Management System) y análisis de la cartera de clientes.



Módulo 4. Negociación y cierre de ventas. El objetivo de este módulo es aprender los elementos clave de la negociación comercial y cierre de ventas.

- Temas
 - Manejo de objeciones.
 - Técnicas de cierre.



Módulo 5. Servicio de postventa. El objetivo de este módulo es determinar las acciones posteriores al cierre que garanticen la satisfacción del cliente y promuevan la recompra.

- Temas
 - Satisfacción del cliente
 - Entrega del producto y/o servicio
 - Asesorías y soporte
 - Garantías
 - Manejo de cuentas por cobrar a clientes
 - CRM



Módulo 6. Formación de un área comercial de alto impacto. Durante este módulo se proporcionan los conocimientos necesarios para integrar un equipo comercial exitoso orientado al cumplimiento de sus objetivos.

- Temas:
 - Competencias clave del asesor comercial.
 - Fuentes de reclutamiento.
 - Cuotas de ventas
 - Sistema de compensaciones



Módulo 7. Desarrollo del equipo comercial. El objetivo de este módulo es fortalecer las habilidades para desarrollar y motivar al equipo comercial logrando su integración y permanencia en la organización.

- Temario:
 - Liderazgo
 - Retroalimentación y coaching.
 - Motivación y retención del equipo.
 - Equipos de alto de impacto.



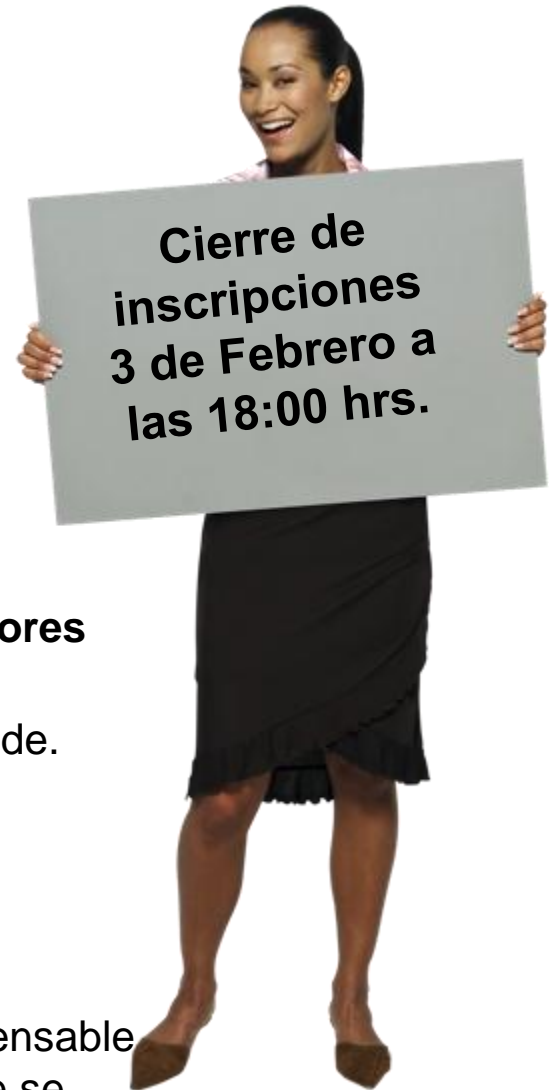
Módulo 8. Administración del proceso comercial. El objetivo de este módulo es fortalecer las habilidades para monitorear y dar seguimiento al equipo de ventas.

- Temario:
 - Administración del tiempo
 - Monitoreo de la fuerza de ventas a través de SMS y reportes
 - Juntas de seguimiento
 - Medición de resultados



A continuación se presentan los horarios y requisitos de inscripción del programa.

Grupos	Inicia	Días	Horarios
21	6 de febrero	Lu y Mi	09:00 - 11:30
22	6 de febrero	Lu y Mi	17:00 - 19:30
23	7 de febrero	Ma y Ju	09:00 - 11:30
24	7 de febrero	Ma y Ju	17:00 - 19:30
25	11 de febrero	Sa	09:00 - 14:00



- Requisitos de inscripción:
 - **Solamente está permitida la inscripción de un participante por empresa.**
 - **Solo se permitirá la inscripción de 3 emprendedores por grupo**
 - Registrarse a través de los Centros México Emprende.
 - Copia de identificación oficial del participante.
 - Copia del RFC de la empresa y en caso de ser emprendedor copia de CURP
 - Recibo Pyme en original firmado.
 - Para la entrega del reconocimiento oficial es indispensable entregar copia del recibo de nómina del mes en que se concluyó el programa. No aplica para emprendedores.

Gracias al apoyo aportado por la Secretaría de Economía a través del Fondo PYME la inversión del programa por parte del empresario es de \$957.00 IVA incluido.

- **Aportación Pública del el Fondo PYME 85% \$ 5,423.00**
- **Aportación Privada del Empresario 15% \$ 957.00**
- **Costo total del curso por persona 100% \$ 6,380.00**



En la siguiente cuenta se tiene que realizar el depósito de la aportación del empresario.

- Nombre: Grupo Veintiuno La Generación del Cambio
- Banco: BBVA Bancomer
- CLABE 01 21 800 01 8552 80898
- No. Cuenta: 01 8552 8089

Anexo 1. Calendario de actividades PAC

GRUPO 21 Y 22				
MODULO	FECHA	DIA	GRUPO 21	GRUPO 22
Psicología de la venta	6,8 de febrero	Lu-Mier	09:00 a.m.	05:00 p.m.
Estrategia comercial y prospectación	13,15 de febrero	Lu-Mier	09:00 a.m.	05:00 p.m.
Articulación de propuestas comerciales	20,22 de febrero	Lu-Mier	09:00 a.m.	05:00 p.m.
Negociación y cierre	27,29 de febrero	Lu-Mier	09:00 a.m.	05:00 p.m.
Postventa	5,7 de marzo	Lu-Mier	09:00 a.m.	05:00 p.m.
Formación de un área comercial	12,14 de marzo	Lu-Mier	09:00 a.m.	05:00 p.m.
Desarrollo del equipo comercial	19,21 de marzo	Lu-Mier	09:00 a.m.	05:00 p.m.
Administración del área comercial	26,28 de marzo	Lu-Mier	09:00 a.m.	05:00 p.m.

GRUPO 23 Y 24				
MODULO	FECHA	DIA	GRUPO 23	GRUPO 24
Psicología de la venta	7,9 de febrero	Mar-Jue	09:00 a.m.	05:00 p.m.
Estrategia comercial y prospectación	14,16 de febrero	Mar-Jue	09:00 a.m.	05:00 p.m.
Articulación de propuestas comerciales	21,23 de febrero	Mar-Jue	09:00 a.m.	05:00 p.m.
Negociación y cierre	28 de febrero, 1 de marzo	Mar-Jue	09:00 a.m.	05:00 p.m.
Postventa	6,8 de marzo	Mar-Jue	09:00 a.m.	05:00 p.m.
Formación de un área comercial	13,15 de marzo	Mar-Jue	09:00 a.m.	05:00 p.m.
Desarrollo del equipo comercial	20,22 de marzo	Mar-Jue	09:00 a.m.	05:00 p.m.
Administración del área comercial	27,29 de marzo	Mar-Jue	09:00 a.m.	05:00 p.m.

Anexo 1. Calendario de actividades PAC

GRUPO 25			
MODULO	FECHA	DIA	GRUPO 25
Psicología de la venta	11 de febrero	Sábado	09:00 a.m.
Estrategia comercial y prospectación	18 de febrero	Sábado	09:00 a.m.
Articulación de propuestas comerciales	25 de febrero	Sábado	09:00 a.m.
Negociación y cierre	3 de marzo	Sábado	09:00 a.m.
Postventa	10 de marzo	Sábado	09:00 a.m.
Formación de un área comercial	17 de marzo	Sábado	09:00 a.m.
Desarrollo del equipo comercial	24 de marzo	Sábado	09:00 a.m.
Administración del área comercial	31 de marzo	Sábado	09:00 a.m.

Anexo 2. Requisitos técnicos

- Los participantes podrán tomar el curso en las instalaciones de los Centros México Emprende o desde el lugar que ellos decidan siempre y cuando cuenten con una computadora con las siguientes características:
 - Internet Explorer® 7.0, Mozilla® Firefox® 3.0, Google™ Chrome™ 5.0 (JavaScript™ and Java™ activados)
 - Windows® 7, Vista, XP or 2003 Server
 - Conexión a Internet por cable modem, DSL, o una mejor conexión
 - Procesador Pentium® class 1GHz CPU con 512 MB de memoria RAM (recomendado) (2 GB de memoria RAM para Windows® Vista)
 - Audífonos y micrófono



Gracias

contactominimba@icome.com.mx

Tel. 01 (55) 52 56 07 85



**GOBIERNO
FEDERAL**

SE

FONDO
PYME.



Vivir Mejor