

FICHA TÉCNICA INFORMATIVA

ESTRATEGIA Y ACCIONES DE VENTA CRUZADA

ÁREA: ATENCIÓN AL CLIENTE Y VENTAS

N.º DE HORAS	MODALIDAD	NIVEL
20	Online	Básico

DESCRIPCIÓN

Aprende a implementar estrategias de venta cruzada para mejorar la cuota de mercado y la cuota de cliente. A lo largo del curso, conocerás cómo aplicar técnicas de cross selling y up selling, así como la importancia de fidelizar a los clientes mediante estas estrategias. Además, se analizará el uso de CRM y ERP en el proceso de ventas, y cómo las aplicaciones móviles pueden contribuir al aumento de ventas. La clave será entender cómo integrar estas tácticas dentro de la estrategia comercial de la empresa para optimizar los resultados.

OBJETIVOS

1. Conocer que es la cuota de mercado y valorar la importancia de las ventas para lograr alcanzarla.
2. Conocer que significa la cuota cliente y como contribuye a la misma las ventas cruzadas.
3. Conocer, entender y cómo aplicar el cross selling. Diferenciar entre cross y up selling.
4. Aprender a fidelizar clientes utilizando las ventas cruzadas.
5. Saber diferenciar que es un CRM de una ERP y como contribuyen a las ventas.
6. Entender el funcionamiento de las APP para obtener mayores ventas.

CONTENIDO FORMATIVO

UNIDAD 1. VENTAS CRUZADAS: CROSS SELLING Y UP SELLING.

1. La estrategia comercial de la empresa: cuota de mercado y cuota de cliente.
2. Ventas cruzadas: cross selling & up selling.
3. Las ventas cruzadas como estrategia de fidelización.

UNIDAD 2. TECNOLOGÍA APLICADA A LAS VENTAS CRUZADAS.

1. Tecnología aplicada a las ventas cruzadas.
2. CRM y ERP.
3. Big Data.
4. Interactividad.
5. APP.

UNIDAD 3. EL MARKETING EN LAS VENTAS CRUZADAS.

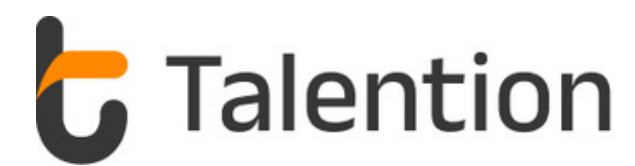
1. El marketing en las ventas cruzadas.
2. Los universos temáticos.
3. Los cluster.
4. Los packs.
5. Las promociones.
6. Las tarjetas de fidelización.

UNIDAD 4. LAS VENTAS CRUZADAS SEGÚN EL PROCESO COMERCIAL.

1. Las ventas cruzadas según el proceso comercial.
2. Factores a considerar en el proceso de la venta cruzada.

UNIDAD 5. TÉCNICAS DE VENTA APLICADAS A LA VENTA CRUZADA.

1. La importancia del vendedor en las ventas cruzadas: técnicas de venta aplicadas a la venta cruzada.
2. Tipología y perfil del vendedor.



Inscríbete o solicita más información:



900 92 61 71



www.talention.es



info@talention.es