

## Desarrollando el Proceso Comercial

**Objetivo:** Comprender la importancia de la estandarización del Proceso Comercial de una empresa, para establecer y lograr metas de venta alcanzables.

Desarrollar el proceso comercial propio, utilizando la metodología de las 4 M's del Marketing revisando uno por uno los factores de mercado que inciden en él.

Desarrollar el arquetipo de cliente a través de la metodología del Avatar y con ello crear una propuesta de valor utilizando la metodología CANVAS.

**Público objetivo:** Directores / Gerentes comerciales

**Audiencia:** 8 a 16 asistentes

**Duración:** 6 horas

Generación de estrategias

\*\*\* En este taller es importante contar con un documentador

### Temario:

1. Revisión de cada uno de los elementos que forman parte de un análisis de mercado
2. Revisión de cada uno de los elementos que forman parte de un análisis de mercado
3. Método Canvas- Propuesta de Valor