

<p>Título de la sesión: Procesos de venta y gestión de oportunidades. Concreción y aterrizaje de casos particulares</p>	<p>Proyecto de apoyo a la consolidación de cooperativas. CONCOOP3.0</p>	<p>Fecha: 14/07/2021 Hora: 13h – 14:30 Duración Máx.: 1h. 30 min.</p>
<p>Objetivos de la sesión</p>		<p>Ponente José Luis Muñano Sánchez</p>
<p>Objetivos de la sesión</p> <ul style="list-style-type: none"> • El objetivo de esta sesión consistirá en identificar claramente el ciclo de ventas de los servicios/productos de cada cooperativa a fin de que las asistentes puedan plantear sus cuestiones. • Conjuntamente con las cooperativas se trabajará las características particulares de su ciclo de ventas y se determinarán sus diferencias y/o similitudes. • Se proporcionarán recomendaciones y/o sugerencias particulares. 	<p>Contenidos teóricos</p> <p>Esta sesión se plantea como continuación de la sesión formativa impartida el día 18 de junio y que tenía como contenido básico:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Etapas del ciclo de ventas. • Determinar la duración del ciclo de ventas • Objetivos de cada etapa de nuestro ciclo de ventas • Inbound y Outbound. Embudo de ventas • Gestión de oportunidades • Forecast. Gestión de estimaciones de venta • Pipeline. Volumen de negocio y periodos • Herramientas • Métricas • Tácticas 	<p>Actividades prácticas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Se requerirá a las cooperativas participantes efectuar un ejercicio de identificación y duración de su ciclo de venta de servicios/productos para poder extraer conclusiones y recomendaciones. • Por tanto, se solicita a las cooperativas participantes que traigan trabajado o al menos, visualizado, su ciclo de ventas a la sesión.

<p>Metodología</p>		
<p>Sesión con presentación por videoconferencia con ejercicios durante la exposición y tiempo de participación mediante preguntas</p>		
<p>Recursos didácticos</p>	<p>Métodos didácticos</p>	<p>Materias vinculadas a la sesión</p>
<p>Presentación Ejemplos reales de cada cooperativa</p>	<p>Exposición particular guiada. Participación y preguntas</p>	<p>Marketing - Marketin Digital Estrategia comercial y Ventas</p>