

<b>Título de la sesión:</b> Procesos de venta y gestión de oportunidades	<b>Proyecto de apoyo a la consolidación de cooperativas. CONCOOP3.0</b>	<b>Fecha:</b> 18/06/2021 <b>Hora:</b> 13h – 14:30 <b>Duración Máx.:</b> 1h. 30 min.
		<b>Ponente</b> José Luis Muñano Sánchez
<b>Objetivos de la sesión</b>	<b>Contenidos teóricos</b>	<b>Actividades prácticas</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• El objetivo de esta sesión es entender las diferentes etapas de un ciclo de ventas y sus características.</li> <li>• Determinar el ciclo de venta de tus productos o servicios.</li> <li>• Aprender las nociones de la gestión de las oportunidades de venta.</li> <li>• Establecer tácticas, objetivos y medición de tus previsiones.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Etapas del ciclo de ventas.</li> <li>• Determinar la duración del ciclo de ventas</li> <li>• Objetivos de cada etapa de nuestro ciclo de ventas</li> <li>• Inbound y Outbound. Embudo de ventas</li> <li>• Gestión de oportunidades</li> <li>• Forecast. Gestión de estimaciones de venta</li> <li>• Pipeline. Volumen de negocio y periodos</li> <li>• Herramientas</li> <li>• Métricas</li> <li>• Tácticas</li> </ul>	Se efectuará ejercicio de identificación duración del ciclo de venta de servicios/productos

Metodología		
Sesión con presentación por videoconferencia con ejercicios durante la exposición y tiempo de participación mediante preguntas		
Recursos didácticos	Métodos didácticos	Materias vinculadas a la sesión
Presentación Ejemplos	Exposición Participación preguntas	Marketing - Marketin Digital Estrategia comercial y Ventas