

Título de la sesión: Procesos de venta y gestión de oportunidades	Proyecto de apoyo a la consolidación de cooperativas. CONCOOP3.0	Fecha: 18/06/2021 Hora: 13h – 14:30 Duración Máx.: 1h. 30 min.
		Ponente José Luis Muñano Sánchez
Objetivos de la sesión	Contenidos teóricos	Actividades prácticas
<ul style="list-style-type: none"> • El objetivo de esta sesión es entender las diferentes etapas de un ciclo de ventas y sus características. • Determinar el ciclo de venta de tus productos o servicios. • Aprender las nociones de la gestión de las oportunidades de venta. • Establecer tácticas, objetivos y medición de tus previsiones. 	<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 	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