

Curso de Estrategias de Venta Cruzada





Elige aprender en la escuela
líder en formación para profesionales

ÍNDICE

1 | Somos INESEM

2 | Rankings

3 | Alianzas y acreditaciones

4 | By EDUCA
EDTECH
Group

5 | Metodología
LXP

6 | Razones por las
que elegir
Inesem

7 | Programa
Formativo

8 | Temario

9 | Contacto

SOMOS INESEM

INESEM es una **Business School online** especializada con un fuerte sentido transformacional. En un mundo cambiante donde la tecnología se desarrolla a un ritmo vertiginoso nosotros somos activos, evolucionamos y damos respuestas a estas situaciones.

Apostamos por **aplicar la innovación tecnológica a todos los niveles en los que se produce la transmisión de conocimiento**. Formamos a profesionales altamente capacitados para los trabajos más demandados en el mercado laboral; profesionales innovadores, emprendedores, analíticos, con habilidades directivas y con una capacidad de añadir valor, no solo a las empresas en las que estén trabajando, sino también a la sociedad. Y todo esto lo podemos realizar con una base sólida sostenida por nuestros objetivos y valores.

Más de

18

años de
experiencia

Más de

300k

estudiantes
formados

Más de un

90%

tasa de
empleabilidad

Hasta un

100%

de financiación

Hasta un

50%

de los estudiantes
repite

Hasta un

25%

de estudiantes
internacionales

[Ver en la web](#)



A way to learn, a way to grow
Elige Inesem



QS, sello de excelencia académica
Inesem: 5 estrellas en educación online

RANKINGS DE INESEM

INESEM Business School ha obtenido reconocimiento tanto a nivel nacional como internacional debido a su firme compromiso con la innovación y el cambio.

Para evaluar su posición en estos rankings, se consideran diversos indicadores que incluyen la percepción online y offline, la excelencia de la institución, su compromiso social, su enfoque en la innovación educativa y el perfil de su personal académico.



Ver en la web

ALIANZAS Y ACREDITACIONES

Relaciones institucionales



Relaciones internacionales



Acreditaciones y Certificaciones



[Ver en la web](#)

BY EDUCA EDTECH

Inesem es una marca avalada por **EDUCA EDTECH Group**, que está compuesto por un conjunto de experimentadas y reconocidas **instituciones educativas de formación online**. Todas las entidades que lo forman comparten la misión de **democratizar el acceso a la educación** y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación.



ONLINE EDUCATION



Ver en la web



METODOLOGÍA LXP

La metodología **EDUCA LXP** permite una experiencia mejorada de aprendizaje integrando la AI en los procesos de e-learning, a través de modelos predictivos altamente personalizados, derivados del estudio de necesidades detectadas en la interacción del alumnado con sus entornos virtuales.

EDUCA LXP es fruto de la **Transferencia de Resultados de Investigación** de varios proyectos multidisciplinarios de I+D+i, con participación de distintas Universidades Internacionales que apuestan por la transferencia de conocimientos, desarrollo tecnológico e investigación.



1. Flexibilidad

Aprendizaje 100% online y flexible, que permite al alumnado estudiar donde, cuando y como quiera.



2. Accesibilidad

Cercanía y comprensión. Democratizando el acceso a la educación trabajando para que todas las personas tengan la oportunidad de seguir formándose.



3. Personalización

Itinerarios formativos individualizados y adaptados a las necesidades de cada estudiante.



4. Acompañamiento / Seguimiento docente

Orientación académica por parte de un equipo docente especialista en su área de conocimiento, que aboga por la calidad educativa adaptando los procesos a las necesidades del mercado laboral.



5. Innovación

Desarrollos tecnológicos en permanente evolución impulsados por la AI mediante Learning Experience Platform.



6. Excelencia educativa

Enfoque didáctico orientado al trabajo por competencias, que favorece un aprendizaje práctico y significativo, garantizando el desarrollo profesional.



Programas
PROPIOS
UNIVERSITARIOS
OFICIALES

RAZONES POR LAS QUE ELEGIR INESEM

1. Nuestra Experiencia

- ✓ Más de **18 años de experiencia**.
- ✓ Más de **300.000 alumnos** ya se han formado en nuestras aulas virtuales
- ✓ Alumnos de los 5 continentes.
- ✓ **25%** de alumnos internacionales.
- ✓ **97%** de satisfacción
- ✓ **100% lo recomiendan**.
- ✓ Más de la mitad ha vuelto a estudiar en Inesem.

2. Nuestro Equipo

En la actualidad, Inesem cuenta con un equipo humano formado por más **400 profesionales**. Nuestro personal se encuentra sólidamente enmarcado en una estructura que facilita la mayor calidad en la atención al alumnado.

3. Nuestra Metodología



100% ONLINE

Estudia cuando y desde donde quieras. Accede al campus virtual desde cualquier dispositivo.



APRENDIZAJE

Pretendemos que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva



EQUIPO DOCENTE

Inesem cuenta con un equipo de profesionales que harán de tu estudio una experiencia de alta calidad educativa.



NO ESTARÁS SOLO

Acompañamiento por parte del equipo de tutorización durante toda tu experiencia como estudiante

4. Calidad AENOR

- ✓ Somos Agencia de Colaboración N°99000000169 autorizada por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social.
- ✓ Se llevan a cabo auditorías externas anuales que garantizan la máxima calidad AENOR.
- ✓ Nuestros procesos de enseñanza están certificados por **AENOR** por la ISO 9001.



5. Somos distribuidores de formación

Como parte de su infraestructura y como muestra de su constante expansión Euroinnova incluye dentro de su organización una **editorial** y una **imprenta digital industrial**.

Curso de Estrategias de Venta Cruzada



DURACIÓN
200 horas



**MODALIDAD
ONLINE**



**ACOMPANIAMIENTO
PERSONALIZADO**

Titulación

Titulación Expedida y Avalada por el Instituto Europeo de Estudios Empresariales. "Enseñanza No Oficial y No Conducente a la Obtención de un Título con Carácter Oficial o Certificado de Profesionalidad."



INESEM BUSINESS SCHOOL

como centro acreditado para la impartición de acciones formativas
expide el presente título propio

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con número de documento XXXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

NOMBRE DEL CURSO

con una duración de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación de Inesem Business School.

Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX/XXXX-XXXX-XXXXXX.

Con una calificación XXXXXXXXXXXXXXXX.

Y para que conste expido la presente titulación en Granada, a (día) de (mes) del (año).

NOMBRE ALUMNO/A

Firma del Alumno/a

NOMBRE DE ÁREA MANAGER

La Dirección Académica







Con Estatuto Consultivo, Categoría Especial del Consejo Económico y Social de la UNESCO (Num. Resolución INESEM)

Ver en la web

Descripción

Toda empresa debe tener una estrategia de fidelización de clientes si de verdad quiere rentabilizar su negocio. Está demostrado que un cliente fiel consume más del doble que cualquier otro cliente, y se necesitan menos recursos para convencerle de que haga una nueva compra. Con el Curso de Estrategias de Venta Cruzada, podrás aprender las técnicas utilizadas que enseñan como vender a tu cartera de clientes todos los productos que comercializas. Junto a una buena estrategia de marketing, la empresa podrá impulsar sus ingresos, sin tener que invertir mucho en ello. Relacionar los diferentes productos que comercializa la empresa es una gran estrategia que garantiza un incremento de las ventas, potenciando así el consumo de nuestros clientes.

Objetivos

- Comprender la importancia de fidelizar a nuestros clientes.
- Estudiar cómo aprovechar nuestra cartera de clientes.
- Comprender en qué consiste el cross selling o venta cruzada.
- Analizar las diferentes estrategias de cross selling.

Para qué te prepara

Este Curso de Estrategias de Venta Cruzada va dirigido tanto a estudiantes de marketing y administración de empresa, como a profesionales que desean ampliar sus conocimientos dentro del área de ventas, con el único fin de aprovechar la cartera de clientes de una empresa, maximizando así su rentabilidad.

A quién va dirigido

Con este Curso de Estrategias de Venta Cruzada tendrás la posibilidad de aprender nuevas estrategias de venta cruzada, cómo fidelizar y mantener a nuestra cartera de clientes, prestar atención a sus necesidades y aprovechar el feed back para lanzar nuevos productos que puedan satisfacer sus necesidades. Analizaremos también casos reales para que el alumnado entienda mejor los conocimientos aportados por la formación.

Salidas laborales

Las salidas profesionales del Curso de Estrategias de Venta Cruzada están relacionadas principalmente con el departamento de ventas, aunque también puede ser útil para directivos intermedios. Algunas de las salidas profesionales más destacadas son: asesoría comercial, agente comercial, dirección del

departamento de ventas, analista de ventas, personal de venta al público, etc.

[Ver en la web](#)

TEMARIO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PLANIFICACIÓN Y ORGANIZACIÓN DE LA ACCIÓN COMERCIAL

1. La Planificación Comercial
2. Determinar los Objetivos Comerciales
3. Análisis del Mercado
4. Métodos de Predicción de Ventas
5. Segmentación de clientes
6. Distribución de recursos
7. Plan de Acción Comercial. Planteamientos iniciales
8. Desarrollo del Plan de Acción Comercial
9. Fuentes de captación de clientes
10. Argumentarios de Ventas
11. Preparación de la visita comercial
12. Herramientas de control y medición de la planificación comercial

UNIDAD DIDÁCTICA 2. FIDELIZACIÓN DE CLIENTES

1. Objetivos y factores de los programas de fidelización online
2. Conceptos de fidelización
3. Programas multisectoriales
4. Ventajas de la fidelización
5. Captación y fidelización de clientes
6. Estructura de un plan de fidelización

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ESTRATEGIAS COMERCIALES Y DE MARKETING INNOVADORAS CENTRADAS EN EL CLIENTE

1. Análisis y diagnóstico de la cartera de clientes. Detección de oportunidades
2. Las bases de datos y sistemas de explotación de la información
3. Proceso de asesoramiento comercial a clientes
4. Atención de las necesidades del cliente
5. Incrementar el valor de los clientes actuales
6. La venta cruzada
7. Beneficios de la venta cruzada
8. Cómo enfocar la venta cruzada

UNIDAD DIDÁCTICA 4. VENTA CRUZADA O CROSS SELLING

1. Tipos de cross sellings
2. Técnicas de cross sellings
3. Diferencia entre cross selling y upselling
4. Cross selling en la venta online
5. Casos reales de cross selling

UNIDAD DIDÁCTICA 5. IMPLEMENTACIÓN DE UNA ESTRATEGIA DE CROSS SELLING

1. Razones para implementar cross selling
2. Ciclos de venta de nuestros productos
3. Estrategías de cross selling y up selling

UNIDAD DIDÁCTICA 6. PLANIFICACIÓN DE CROSS SELLING

1. Creación de un plan de venta cruzada o cross selling
2. Pasos previos a la implementación de cross selling
3. Tecnologías necesarias para implementar cross selling
4. Diseño del recorrido del producto
5. Análisis del feedback del cliente

Solicita información sin compromiso

¡Matricularme ya!

Teléfonos de contacto

 +34 958 050 240

!Encuétranos aquí!

Edificio Educa Edtech

Camino de la Torrecilla N.º 30 EDIFICIO EDUCA EDTECH,
Oficina 34, C.P. 18200, Maracena (Granada)

 formacion.continua@inesem.es

 www.formacioncontinua.eu

Horario atención al cliente

Lunes a Jueves: 09:00 a 20:00

Viernes: 9:00 a 14:00

Ver en la web

