

## Curso de Estrategias de Venta Cruzada





**Elige aprender en la escuela  
líder en formación para profesionales**

# ÍNDICE

**1 | Somos INESEM**

**4 | By EDUCA  
EDTECH  
Group**

**7 | Programa  
Formativo**

**2 | Rankings**

**5 | Metodología  
LXP**

**8 | Temario**

**3 | Alianzas y  
acreditaciones**

**6 | Razones por las  
que elegir  
Inesem**

**9 | Contacto**

[Ver en la web](#)

## 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 multidisciplinares 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

[Ver en la web](#)

## 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**.

[Ver en la web](#)

## Curso de Estrategias de Venta Cruzada



DURACIÓN  
200 horas



MODALIDAD  
ONLINE



ACOMPAÑAMIENTO  
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-XXXX.

Con una calificación XXXXXXXXXXXXXXXX.

Y para que conste expedido 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 (Nº resolución 4046)

[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

[Ver en la web](#)

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

[Ver en la web](#)

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

[Ver en la web](#)

## Solicita información sin compromiso

**¡Matricularme ya!**

### Teléfonos de contacto

 +34 958 050 240

### ¡Encuéntranos 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](http://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](#)

