

ESTRATEGIA COMERCIAL PARA EJECUTIVO DE NEGOCIOS LOGÍSTICO, MARÍTIMO Y PORTUARIO



DESCRIPCIÓN GENERAL:

- Al finalizar este programa, los participantes serán capaces de entender el proceso comercial en el área, comprendiendo el enfoque en cada una de las industrias, el impacto y los principales conceptos de la gestión comercial en el área logística y portuaria.
- Los participantes aprenderán habilidades claves para realizar negociaciones, a través de herramientas y metodologías para la optimización del equipo comercial junto con el diseño de estrategias de negociación en la venta de servicios logísticos.

DIRIGIDO A:

- Colaboradores que deseen ingresar a la gestión comercial del sector.
- Cualquier profesional que trabaje en un sector distinto al nuestro que busque conocimientos en este sector.
- Profesionales de diversas áreas de la industria que deseen ingresar al área de ventas.
- Estudiantes de término que deseen explorar oportunidades en el área.
- Ejecutivos de líneas navieras.
- Lideres de equipos .
- Responsables de marketing, ejecutivos comerciales.
- Ejecutivos de cuenta senior, key account managers, agentes de negocio.
- Gerentes de exportación e importación.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Entender la industria, sus desafíos y evolución, desde la perspectiva área, marítima y su comercialización. Entender la importancia de la República Dominicana como Hub logístico de las Américas.
- Conocer los conceptos básicos del lenguaje de la industria para la gestión comercial, entendiendo sus terminologías y particularidades.
- Comprender el proceso de comercialización de almacenes, transporte terrestre, puertos, consolidadores de carga, líneas marítimas y líneas aéreas.
- Aprender técnicas de ventas y de presentaciones a la hora de abordar un cliente.
- Aprender a escuchar al cliente para ser asertivo en las conversaciones con los mismos.
- Conocer las principales cualidades y características que debe de poseer un vendedor exitoso y como debe implementarlas.
- Conocer los diferentes pasos del proceso de venta, el análisis de los factores de éxito en cada fase de la venta.
-



METODOLOGÍA

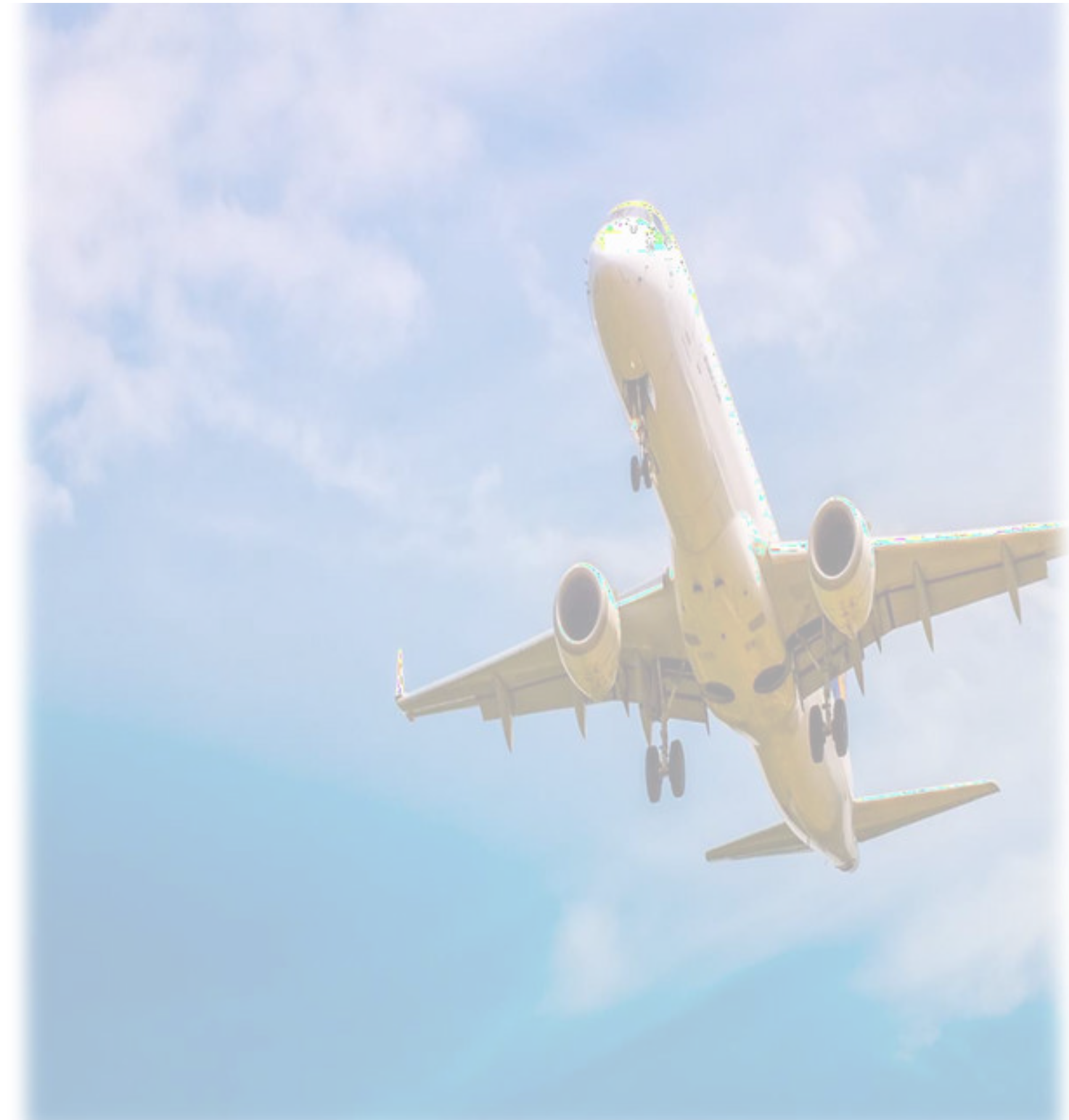
Nuestra metodología está basada en el aprendizaje experiencial, , basado en simulaciones, ejercicios de estudios de casos y juegos de roles.

Realizaremos un “Round Table “with Experts” en donde nuestros facilitadores tendrán invitados líderes en cada una de las áreas, y podrán compartir y realizar preguntas.

MÓDULO II INDUSTRIA AÉREA: ENTENDIENDO SUS DESAFÍOS Y SU EVOLUCIÓN

FACILITADOR : ALBERTOSMITH/GREGORIOMINAYA

- RD como Hub Logístico de Las Américas
- Impacto en la gestión comercial
- Desafíos de la industria Aérea
- Air way bill
- Regulaciones de seguridad
- Estibas en los aviones
- Manejo de carga área
- Enfatizar los perecederos y la importancia de la cadena de frío
- Consideraciones manejo carga peligrosa
- Tipos de Aeronaves
- Elección Aeropuerto de destino



CONTENIDO DEL PROGRAMA:

MÓDULO II INDUSTRIA MARÍTIMA: COMPRENDIENDO SUS DESAFÍOS Y SU EVOLUCIÓN

FACILITADOR: CRISTYAN PERALTA

2.0

- RD como Hub Logístico de Las Américas
- Impacto en la gestión comercial
- Desafíos de la industria Marítima



CONTENIDO DEL PROGRAMA:

INDUSTRIA MARÍTIMA: COMPRENDIENDO SUS DESAFÍOS Y SU EVOLUCIÓN

FACILITADOR: CRISTYAN PERALTA

2.1 Proceso de ventas. Conceptos generales de la industria

- Comercialización de almacenes
- Comercialización de transporte terrestres
- Comercialización de Puertos
- Comercialización de consolidadores de carga
- Comercialización de líneas marítimas
- Comercialización de líneas aéreas
- Sistema multimodales por tipo de Mercado
- Conectividad internacional
- Elección de puertos
- Infraestructura en destino: Terrestre, riel, etc.
- Procesos de exportación e importación de mercancías puerta a puerta
- Documentaciones y aduanas
- Procesos contractuales internacionales: BCB, BTC, Barreras al comercio, propiedad intelectual
- Regímenes especiales



CONTENIDO DEL PROGRAMA:

MÓDULO III INCOTERMS

FACILITADOR: RANSIS GARCÍA

Los International Commercial Terms (REGLAS INCOTERMS) y sus implicaciones operativas:

- Origen y evolución. Cámara de Comercio Internacional, Importancia de los Incoterms. Implicaciones legales de los Incoterms, tipos de REGLAS INCOTERMS 2020 Grupo E. de Salida Grupo F. Sin incluir el pago del transporte principal, FOB - Libre a Bordo, FAS - Libre al Costado del Buque, FAC - Libre transportista. Grupo C incluido pago del transporte principal, CIF - Costo Seguro y Flete, CFR - Costo y Flete CPT - Transporte pagado hasta, CIP - Transporte y seguro pagados hasta. Grupo D de Llegada, DAP - Entrega a destino con derechos no pagos, mercancía no desmontada, DPU - Entrega a destino con derechos no pagos mercancía desmontada, DDP - Entrega a Destino con derechos pagos. Aplicaciones estratégicas.
- Diferencias Incoterms 2010, tendencias, casos prácticos.

CONTENIDO DEL PROGRAMA:

MÓDULO IV CONOCIENDO MI CLIENTE Y HABILIDADES DE VENTAS EFECTIVAS

FACILITADOR: HENRY SURIEL

- Entendiendo las necesidades del cliente desde el punto de vista comercial
- Técnicas de ventas
- La importancia del Story telling en la gestión comercial
- Liderazgo y creación de confianza
- Manejo de situaciones de conflicto.
- Costos dentro de una propuesta comercial
- Buenas prácticas sobre de la inteligencia Comercial en la estrategia del negocio (Prospectar).
- Presentación de la propuesta de venta



MÓDULO V ESTRATEGIA DE VENTAS, CIERRE, RETENCIÓN Y FIDELIZACIÓN DE CLIENTES

FACILITADOR: HENRY SURIEL/ NATALIE ROSA

- Estrategias de atracción de clientes Servicio al cliente en área logística
- Características y cualidades de un vendedor exitoso Redacciones de documentos y propuesta exitosa. La psicología del cliente.
- Estrategias de abordaje.
- Fundamentos esenciales del Plan comercial
- Manejo de Objeciones.
- Buenas prácticas comerciales en la estrategia del negocio (Análisis de Data).
- Simulación de ventas
- Casos Prácticos