

# **ESTRATEGIA COMERCIAL**

**"DECISIONES INTELIGENTES:  
ANALÍTICA DE DATOS PARA LA  
EXPANSIÓN DE IMPRENTAS  
MEXICANAS"**

**MARKETING DIGITAL PARA LA  
GENERACIÓN DE LEADS EN NUEVOS  
MERCADOS**

**MANEJO DE OBJECIONES Y CIERRE  
DE VENTAS**

**TALLERES REVOPS  
-REVENUE / OPERATIONS-**

# Curso:

## "DECISIONES INTELIGENTES: ANALÍTICA DE DATOS PARA LA EXPANSIÓN DE IMPRENTAS MEXICANAS"



### Objetivo General:

- Capacitar a impresores mexicanos en el uso de herramientas y técnicas de analítica de datos para la identificación, evaluación y selección de mercados potenciales, mejorando así la toma de decisiones estratégicas.

### Objetivos Específicos:

- Comprender los fundamentos de la analítica de datos y su aplicación en el comercio internacional.
- Identificar y acceder a fuentes de datos relevantes para el análisis de mercados.
- Utilizar herramientas de software para el procesamiento y visualización de datos.
- Analizar indicadores clave de mercado (tamaño, crecimiento, competencia, etc.) para evaluar el potencial de exportación.
- Desarrollar modelos predictivos para la estimación de la demanda y la evaluación de riesgos.
- Aplicar técnicas de segmentación de mercado para identificar nichos de clientes potenciales.
- Elaborar informes y presentaciones efectivas para comunicar los resultados del análisis.

### Duración: 16 horas

Se cubrirán los siguientes temas:

- Introducción a la analítica de datos y su importancia en el comercio internacional.
- Fuentes de datos para el análisis de mercados internacionales potenciales: tamaño del mercado, crecimiento, tendencias.
- Herramientas de software para el análisis de datos (Excel, Google Analytics, etc.).
- Técnicas de análisis de datos para la evaluación de mercados internacionales.
- Desarrollo de modelos predictivos y segmentación de mercado.
- Análisis de la competencia internacional: identificación de competidores, cuotas de mercado, estrategias.
- Evaluación de riesgos y oportunidades en diferentes mercados internacionales.
- Selección del mercado objetivo: criterios de selección, priorización de mercados.
- Adaptación de la estrategia de exportación al mercado seleccionado.
- Elaboración de informes y presentaciones.

El proyecto incluirá actividades prácticas, estudios de caso y ejercicios de aplicación acorde a producto líder de la imprenta participante.

# Diplomado:

## MARKETING DIGITAL PARA LA GENERACIÓN DE LEADS EN NUEVOS MERCADOS



### Objetivo en el programa:

Proporcionar a las imprentas mexicanas las herramientas, conocimientos y estrategias de marketing y ventas necesarias para penetrar y tener éxito en el competitivo mercados potenciales. Se cubrirán aspectos desde la segmentación, hasta el desarrollo de estrategias de marketing digital y la gestión de relaciones con clientes.

- Marketing Digital:
  - SEO (Optimización para Motores de Búsqueda): Investigación de palabras clave relevantes para el mercado estadounidense.
  - Optimización de la página web de la imprenta para motores de búsqueda.
  - Estrategias de link building.
  - Herramientas:
    - Google Keyword Planner.
    - SEMrush.
    - Ahrefs.
- SEM (Marketing en Motores de Búsqueda):
  - Creación y gestión de campañas publicitarias en Google Ads.
  - Estrategias de puja y segmentación.
  - Análisis y optimización de resultados.
  - Herramientas:
    - Google Ads.

### Duración: 32 horas

- Redes Sociales:
  - Selección de las plataformas de redes sociales más relevantes para el mercado estadounidense (LinkedIn, Instagram, etc.).
  - Desarrollo de estrategias de contenido para cada plataforma.
  - Gestión de la comunidad y engagement.
  - Publicidad en redes sociales.
  - Herramientas:
    - Hootsuite.
    - Buffer.
    - Facebook Ads Manager.
- Marketing de Contenidos:
  - Creación de contenido de valor para el público objetivo (blogs, artículos, videos, infografías).
  - Estrategias de distribución de contenido.
  - Herramientas:
    - WordPress.
    - HubSpot.
- Email Marketing:
  - Construcción de listas de correo electrónico.
  - Creación de campañas de email marketing efectivas.
  - Automatización del email marketing.
  - Herramientas:
    - Mailchimp.
    - Constant Contact.

# Curso:

## MANEJO DE OBJECIONES Y CIERRE DE VENTAS



### Objetivo en el programa:

Capacitar al equipo de ventas de imprentas mexicanas en técnicas avanzadas de manejo de objeciones y cierre de ventas, adaptadas a la diversidad de clientes y mercados, tanto nacionales como internacionales.

- Comprender los diferentes tipos de objeciones y sus causas.
- Desarrollar habilidades para identificar y anticipar objeciones.
- Aprender técnicas efectivas para manejar objeciones y convertirlas en oportunidades.
- Dominar diversas técnicas de cierre de ventas, adaptadas a diferentes estilos de clientes.
- Desarrollar habilidades de comunicación intercultural para atender a clientes de diversos orígenes.
- Aprender a construir relaciones de confianza y lealtad con los clientes.

### Módulo 1. El Proceso de la Ventas

- A. Capacidad para la prospección
- B. Definición y logro de objetivos en las ventas
- C. Planeación de la vista de ventas
- D. Cómo sondear y apoyar
- E. Ejercicio de aplicación.

### Módulo 2. La Presentación de Ventas

- A. La venta como un proceso de comunicación
- B. Obstáculos y facilidades de la comunicación
- C. La escucha empática en la venta
- D. Satisfacción de necesidades del cliente
- E. Habilidades para hacerse comprender

### Módulo 3. Las Objeciones y las Actitudes del Cliente

- A. Manejo de objeciones, reales y psicológicas
- B. Manejo del cliente incrédulo
- C. Manejo del cliente escéptico
- D. Manejo de la agresividad

### Módulo 4. La Metodología “Ceda el Paso”

- A. Detección y manejo de la personalidad de los clientes
- B. Tipología de los clientes
- C. Tratamiento de clientes insatisfechos mediante el Proceso CEDA
- D. Oportunidades para un servicio extraordinario
- E. Ejercicios

### Módulo 5. El Cierre de la Venta

- A. Análisis de actitudes personales frente al cierre de la venta
- B. Análisis de técnicas para lograr el compromiso
- C. Ejercicios

# Talleres:

## TALLERES EXPRES

### RevOps



#### Objetivo en el programa:

apacitar al personal de la industria de artes gráficas en la aplicación de los principios de RevOps para optimizar los procesos de ingresos, mejorar la eficiencia y aumentar la rentabilidad.

#### Objetivo en el programa:

apacitar al personal de la industria de artes gráficas en la aplicación de los principios de RevOps para optimizar los procesos de ingresos, mejorar la eficiencia y aumentar la rentabilidad.

#### Taller 1: De equipos desconectados a ventas más efectivas

- **Objetivo:** Lograr que los participantes puedan conectar ventas, marketing y atención al cliente para atraer más clientes y mejorar su experiencia.

#### Temas:

- ¿Cómo trabajan hoy mis equipos y qué problemas enfrentan? Mapeo de procesos: Analiza y documenta los procesos actuales de ventas, marketing y servicio al cliente para identificar ineficiencias y áreas de mejora.
- Cómo alinear al equipo para que todos trabajen con el mismo objetivo.
- Cómo hacer que ventas, marketing y atención al cliente hablen el mismo idioma.
- Pasos simples para organizar mejor el trabajo en cada área.

**Ejercicio práctico:** Identificar los principales problemas y definir claramente los roles y responsabilidades de cada equipo dentro del programa RevOps para evitar solapamientos y asegurar una comunicación fluida.

**Entregable:** Un plan simple con acciones inmediatas para mejorar la coordinación en la empresa que fomente la colaboración entre los equipos de ventas, marketing y servicio al cliente.

# Talleres:

## TALLERES EXPRES

### RevOps



#### **Taller 2: Hacer más con menos: Procesos y Herramientas para vender mejor**

**Objetivo:** Mostrar cómo mejorar la comunicación interna y el seguimiento a los clientes usando herramientas simples, sin necesidad de grandes inversiones en tecnología.

**Temas:**

- Cómo diseñar un proceso claro para atraer, vender y dar seguimiento a los clientes.
- Qué herramientas pueden ayudar sin necesidad de hacer grandes inversiones.
- Cómo medir si los cambios están funcionando (sin necesidad de ser expertos en datos).
- Casos de éxito de empresas que han mejorado su operación con pequeños cambios.

**Ejercicio práctico:** Realizar un proceso optimizado y una lista de objetivos específicos relacionados con el crecimiento de ingresos, la satisfacción del cliente y la eficiencia operativa.

**Entregable:** Identificar indicadores clave de rendimiento (KPIs) que medirán el éxito del programa, como el costo de adquisición de clientes (CAC), el valor del tiempo de vida del cliente (CLTV), la tasa de retención de clientes y la eficiencia del proceso de ventas.

#### **Taller 3: Hacer crecer tu negocio sin perder clientes en el camino**

**Objetivo:** Aprender estrategias para hacer más eficiente la operación del negocio, mejorar la colaboración y comunicación entre equipos, y hacer crecer el negocio dando seguimiento a clientes de manera más efectiva.

**Temas**

- Cómo automatizar tareas repetitivas sin perder la cercanía con los clientes.
- ¿Por qué se pierden clientes y cómo evitarlo?
- Estrategias para mejorar la experiencia del cliente y aumentar la fidelidad.
- Cómo hacer seguimiento a clientes de manera eficiente sin perder tiempo.

**Ejercicio práctico:** Análisis foda enfocado en mejorar la experiencia del cliente en cada punto de contacto, desde la primera interacción hasta el servicio postventa.

**Entregable:** Implementa mecanismos para recopilar y analizar el feedback de los clientes, utilizando esta información para realizar mejoras en productos y servicios.