



Propósito

Aprender diversos métodos de trabajo a través de conocimientos y experiencias de implementaciones en Ventas y Marketing, se ofrece el taller de entrenamiento certificado.

Examen

45 Preguntas
60 Minutos
75% aprobación

Sesiones

6 Sesiones

Duración

24 Horas

PDA

75



BROCHURE

ENTRENAMIENTO CERTIFICADO <AGILE SALES & MARKETING>

WWW.TAURUSGALAXY.COM



ÍNDICE TEMÁTICO

SESIÓN I

Intro Transformación Digital

Mapa Metodológico de Transformación

Dinámica Buyer Persona

Perfil Cliente 2.0

Customer Centricity

Customer Journey

Dinámica Cliente 2.0

Identificando al Cliente con Design Thinking

Dinámica Customer Journey

SESIÓN II

Problemas en Equipos de Venta tradicionales

Dinámica Value Stream Mapping

Intro a Agilidad

Cómo se diluye el tiempo de un Ejecutivo de Venta

Desperdicios en la Gestión

Sales Agile Manifesto

Lean para ordenar mis procesos

Dinámica Desperdicios

Dinámica conceptual

SESIÓN III

Dinámica Team Canvas en Equipos de Venta

Dinámica Daily Teams

Herramientas para gestión ágil de ventas

Scrum y cómo aplicar a Equipos de Ventas

Kanban para gestionar mi flujo

Dinámica Planning Leads

Dinámica Tableros

MEDIOS FORMATIVOS

Agile Coach en vivo y en directo

Desarrollo de casos reales de los participantes

Exposición de casos

Role Playing

Uso de herramientas colaborativas grupales

Reflexiones y debates





ÍNDICE TEMÁTICO

SESIÓN IV	Dinámica gestión Ágil de Ventas	Dinámica Sales Retro	Métricas Sales Business Agility
	Funnels & Flywheels	Métodos gestión Leads	OKR & KPI
	Dinámica Sales Review	Métricas Sales Agile	Dinámica integral métricas

SESIÓN V	Beneficios de implementar Agile Sales	Sales Agile Coaching	Growth Hacking
	Dinámica Retro Lecciones aprendidas	Dinámica 1 Sales Agile Coaching	Herramientas Growth Hacking
	Scrum en Servicio a Clientes	Dinámica 2 Sales Agile Coaching	3P

SESIÓN VI	Marketing Agile Sales	Dinámica Hero Profile	WhatsApp como Canal Ágil
	Social Selling vinculado a tu cliente	Portfolio Kanban MKT	Ejemplos y plantillas ágiles
	Perfil nuevo Líder Sales & MKT Agile	Dinámica Portfolio Kanban MKT	Otras herramientas para agilizar el proceso de MKT

MEDIOS FORMATIVOS

Agile Coach en vivo y en directo	Desarrollo de casos reales de los participantes
Exposición de casos	Role Playing
Uso de herramientas colaborativas grupales	Reflexiones y debates





BROCHURE

ENTRENAMIENTO CERTIFICADO <AGILE SALES & MARKETING>

“Trabajemos juntos en cambios organizacionales profundos que dejen huella, no heridas letales...”

“La cultura se come a la estrategia para el desayuno” (Peter Drucker)

“Respuesta ante el cambio por sobre seguir un plan” (Manifiesto Ágil)

“Aplicare planificación continua para lograr el propósito, no hay receta única universal” (Alexis Hidalgo)

WWW.TAURUSGALAXY.COM