

Gestión de la Fuerza de Ventas y Equipos Comerciales



OBJETIVOS

- Aplicar técnicas de organización y gestión comercial para alcanzar o mejorar unos objetivos de venta previstos para un equipo comercial.
- Aplicar estrategias de resolución y negociación en distintas situaciones de conflicto habituales en equipos de comerciales.
- Al finalizar el curso serás capaz de gestionar la fuerza de ventas y coordinar el equipo de comerciales.

DIRIGIDO A

Todas aquellas personas que se dedican al mundo del comercio y marketing, más concretamente a la gestión comercial, que pretendan obtener conocimientos relacionados con la gestión de la fuerza de ventas y equipos comerciales.

DURACIÓN, MODALIDAD Y PRECIO

90 Horas

Modalidad: elearning

Precio: 450 €

Ayudamos a tu empresa a **gestionar la bonificación** de este curso, contacte con nosotros 10 días antes del inicio del curso.

METODOLOGÍA

- A través de un enlace a la plataforma se introduce un usuario y un password para poder acceder al curso de referencia.
- Cada participante deberá superar las distintas unidades o capítulos de los que se componen los módulos, realizando los test, casos prácticos o ejercicios que se le vayan presentando.
- Tutorizado por un experto en la materia.

PROGRAMA (1/2)

TEMA 1. DETERMINACIÓN DE LA FUERZA DE VENTAS

- 1.1. Definición y conceptos clave
- 1.2. Establecimiento de los objetivos de venta
- 1.3. Predicción de los objetivos de venta
- 1.4. El sistema de dirección por objetivos

TEMA 2. RECLUTAMIENTO Y RETRIBUCIÓN DE VENDEDORES

- 2.1. El reclutamiento del vendedor
- 2.2. El proceso de selección de vendedores
- 2.3. Sistemas de retribución de vendedores
- 2.4. La acogida del vendedor de la empresa

TEMA 3. LIDERAZGO DEL EQUIPO DE VENTAS

- 3.1. Dinamización y dirección de equipos comerciales
- 3.2. Estilos de mando y liderazgo
- 3.3. Las funciones del líder
- 3.4. La motivación y reanimación del equipo comercial
- 3.5. El líder como mentor

TEMA 4. ORGANIZACIÓN Y CONTROL DEL EQUIPO COMERCIAL

- 4.1. Evaluación del desempeño comercial
- 4.2. Las variables de control
- 4.3. Los parámetros de control
- 4.4. Los instrumentos de control
- 4.5. Análisis y evaluación del desempeño de los miembros del equipo comercial
- 4.6. Evaluación general del plan de ventas llevado a cabo y de la satisfacción del cliente

CONVOCATORIAS

Las convocatorias están abiertas todo el año, puedes comenzar el curso el día que mejor te venga.

Gestión de la Fuerza de Ventas y Equipos Comerciales



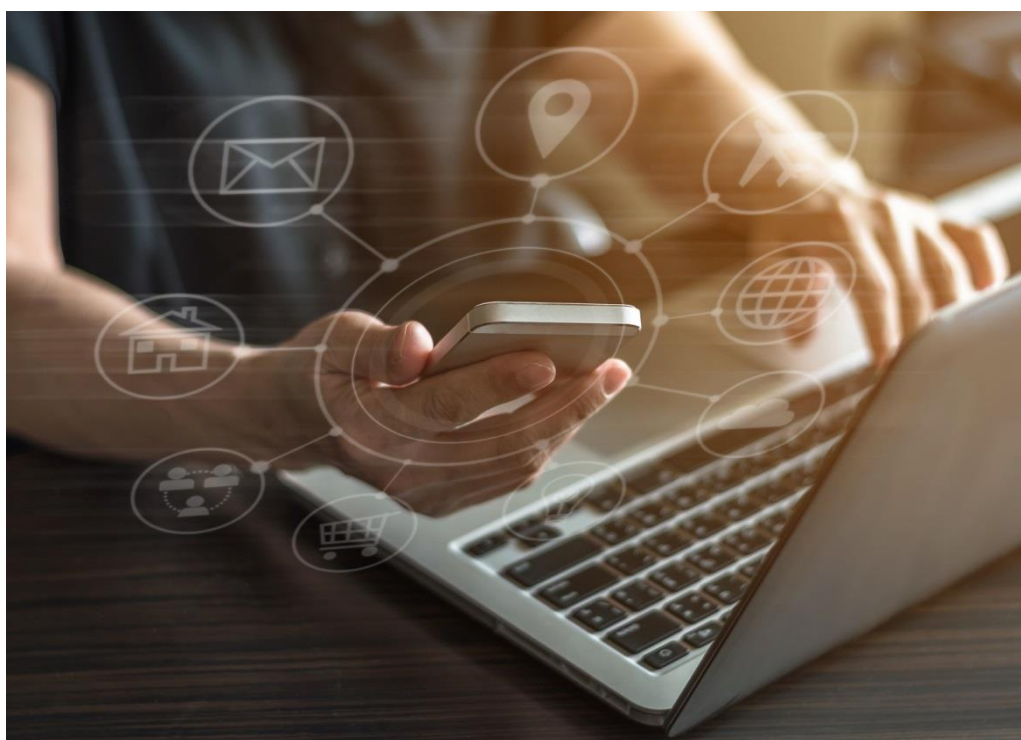
PROGRAMA (2/2)

TEMA 5. FORMACIÓN Y HABILIDADES DEL EQUIPO DE VENTAS

- 5.1. Necesidad de la formación del equipo
- 5.2. Modalidades de la formación
- 5.3. La formación inicial del vendedor
- 5.4. La formación permanente del equipo de ventas

TEMA 6. LA RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS EN EL EQUIPO COMERCIAL

- 6.1. Teoría del conflicto en entornos de trabajo
- 6.2. Identificación del conflicto
- 6.3. La resolución del conflicto



INFORMACIÓN Y MATRÍCULA

elearning@camaramadrid.es



Contáctanos

91 538 38 38

91 538 35 00

