

La manera más sencilla de que crezca
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN
FORMACIÓN**



Gestión de la fuerza de ventas y equipos de comerciales - Gestión comercial de ventas

Modalidad:

e-learning con una duración 56 horas

Objetivos:

Calcular y definir la fuerza de ventas y las características del equipo comercial de acuerdo con unos objetivos comerciales y presupuesto definidos previamente.

Aplicar técnicas de organización y gestión comercial para alcanzar o mejorar unos objetivos de venta previstos para un equipo comercial.

Determinar estilos de mando y liderazgo de equipos de comerciales de acuerdo con distintos objetivos comerciales, valores, cultura e identidad corporativa.

Aplicar métodos de evaluación y control en el desarrollo y ejecución de planes de venta y desempeño de los miembros del equipo comercial.

Definir planes de formación y reciclaje de equipos de comerciales según distintos objetivos y requerimientos.

Aplicar estrategias de resolución y negociación en distintas situaciones de conflicto habituales en equipos de comerciales.

Contenidos:

Determinación de la fuerza de ventas

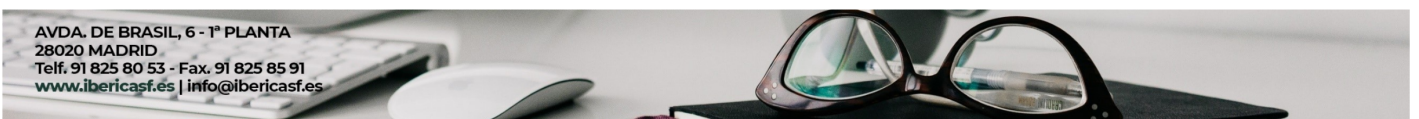
Definición y conceptos clave.

Establecimiento de los objetivos de ventas.

Predicción de los objetivos ventas.

El sistema de dirección por objetivos.

Reclutamiento y retribución de vendedores



La manera más sencilla de que crezca
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN
FORMACIÓN**



El reclutamiento del vendedor.
El proceso de selección de vendedores.
Sistemas de retribución de vendedores.
La acogida del vendedor en la empresa.

Liderazgo del equipo de ventas
Dinamización y dirección de equipos comerciales.
Estilos de mando y liderazgo.
Las funciones de un líder.
La motivación y reanimación del equipo comercial.
El líder como mentor.

Organización y control del equipo comercial
Evaluación del desempeño comercial.
Las variables de control.
Los parámetros de control.
Los instrumentos de control.
Análisis y evaluación del desempeño de los miembros del equipo comercial.
Evaluación general del plan de ventas llevado a cabo y de la satisfacción del cliente.

Formación y habilidades del equipo de ventas
Necesidad de la formación del equipo.
Modalidades de la formación.
La formación inicial del vendedor.
La formación permanente del equipo de ventas.

La resolución de conflictos en el equipo comercial.
Teoría del conflicto en entornos de trabajo.
Identificación del conflicto.
La resolución del conflicto.

