

La manera más sencilla de que crezca  
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN  
FORMACIÓN**



# Gestión de la Fuerza de Ventas y Equipos Comerciales

Modalidad:

e-learning con una duración 56 horas

Objetivos:

- Organizar los recursos humanos y técnicos necesarios para favorecer el desarrollo óptimo del plan de ventas.
- Liderar el equipo de comerciales facilitando su implicación y motivación para favorecer el cumplimiento de los objetivos del plan de ventas, valores e identidad corporativa.
- Establecer sistemas de seguimiento y control de los objetivos marcados en el plan de actuación comercial para adoptar posibles medidas correctoras, aplicando criterios adecuados con la información que se quiere obtener.
- Supervisar el cumplimiento de objetivos y cuotas de venta del equipo comercial realizando la evaluación de las actividades y resultados para adoptar las posibles medidas correctoras y conseguir el máximo nivel de eficacia en la gestión comercial.
- Aplicar medidas correctoras a las desviaciones detectadas en el plan de ventas para optimizar la actividad comercial, de acuerdo con los objetivos establecidos.
- Procesar y organizar la información necesaria para el diseño y desarrollo de planes de formación y perfeccionamiento del equipo comercial a su cargo, de acuerdo con las necesidades detectadas y las especificaciones recibidas para mejorar su capacitación, eficacia y eficiencia.

Contenidos:

## UNIDAD DIDÁCTICA 1. DETERMINACIÓN DE LA FUERZA DE VENTAS.

- Definición y conceptos clave.
- Establecimiento de los objetivos de venta
- Predicción de los objetivos ventas.
- El sistema de dirección por objetivos



La manera más sencilla de que crezca  
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN  
FORMACIÓN**



## UNIDAD DIDÁCTICA 2. RECLUTAMIENTO Y RETRIBUCIÓN DE VENDEDORES

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

## UNIDAD DIDÁCTICA 3. 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.

## UNIDAD DIDÁCTICA 4. 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.

## UNIDAD DIDÁCTICA 5. 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.

## UNIDAD DIDÁCTICA 6. LA RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS EN EL EQUIPO COMERCIAL.

Teoría del conflicto en entornos de trabajo.  
Identificación del conflicto.  
La resolución del conflicto.

