

GESTIÓN DE LA FUERZA DE VENTAS Y EQUIPOS COMERCIALES (90h)

Objetivos

- Interpretar la información de un discurso oral, en lengua estándar, tanto en vivo como retransmitido, en distintas situaciones-tipo de relación con un cliente/consumidor.
- Interpretar de forma eficaz información relevante contenida en textos escritos y documentos comerciales básicos utilizando las herramientas de interpretación, manuales e informáticas, y fuentes de información adecuadas.
- Producir mensajes orales en situaciones de relación con un cliente para satisfacer sus necesidades.
- Redactar y cumplimentar documentación comercial básica utilizando las herramientas de interpretación, manuales e informáticas, y fuentes de información adecuadas.

Unidades Didácticas

- 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 ventas.
 - 1.4 El sistema de dirección por objetivos inventarios.
- 2. RECLUTAMIENTO Y RETRIBUCIÓN DE VENEDORES.**
 - 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 en la empresa.
- 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 de un líder.
 - 3.4 La Motivación y reanimación del equipo comercial.
 - 3.5 El líder como mentor.
- 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.

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.

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.



Precio: 190€