

Lic. Alejandro Wald / Capacitación

Curso a Distancia “DIRECCION DE EQUIPOS DE VENTA”

Programa detallado

Unidad 1: La función del directivo de ventas

- 1.1. El problema
- 1.2. Dirigir versus .hacer
- 1.3. Disposición del tiempo.
- 1.4. Productividad

Unidad 2: Motivación

- 2.1. Comprender la motivación
- 2.1. La investigación sobre la motivación
- 2.3. Motivación en la práctica
- 2.4. Motivación a través de la remuneración

Unidad 3: Estilo y cultura de dirección

- 3.1. Adquiriendo una cultura de dirección de ventas
- 3.2. Los siete pilares de la dirección de ventas
- 3.3. Liderazgo centrado en la acción
- 3.4. Liderazgo

Unidad 4: Niveles de resultados

- 4.1. Claridad en la labor de ventas
- 4.2. Competencias
- 4.3. Modos de mejorar la claridad en la labor de ventas
- 4.4. Niveles de resultados

Unidad 5: Planificación y control

- 5.1. El proceso de planificación: ascendente o descendente
- 5.2. Planes de ventas
- 5.3. Control de ventas
- 5.4. La causa de los problemas de ventas

Unidad 6: Contratación de vendedores

- 6.1. Sepa lo que busca
- 6.2. Atraiga candidatos
- 6.3. La entrevista de selección
- 6.4. Calificación y verificación
- 6.5. Oferta de trabajo

Unidad 7: Entrenamiento y formación

- 7.1. Principios del aprendizaje
- 7.2. Ventajas de contar con un manual de ventas
- 7.3 Requisitos del buen entrenador
- 7.4. El proceso de entrenamiento. Seis etapas

Unidad 8: Reuniones de ventas

- 8.1. Administración
- 8.2 Preparación
- 8.3 Métodos de formación fuera del trabajo