

Curso

Gestión de la Fuerza de Ventas (Programa en Línea)

Duración 12 horas

Objetivo general:

Proponer estrategias de gestión de la fuerza de ventas a través del reclutamiento y selección por perfiles específicos, así como del análisis de los enfoques motivacionales y esquemas de trabajo en equipo.

Beneficio:

El participante será capaz de crear y mantener un equipo que aumente significativamente las ventas. La organización se verá beneficiada con un aumento en sus ventas.

NOTA: Después de la confirmación de tu pago, tendrás acceso a tu curso de 48 a 72 horas hábiles.

- Acompañamiento de Gestor de Experiencia Digital.
- Evaluaciones por curso

Dirigido a:

Gerentes o Directores con equipo de ventas a su cargo

Requisito:

Licenciatura terminada.

Más de 3 años de experiencia laboral.

Contenido:

Módulo 1 Introducción: identificación de tipos de clientes

Analizar las características de los diferentes tipos de ventas y de clientes para identificar el tipo de mercado al que se atiende.

Temario

- Tema 1. Tipos de venta
- Tema 2. Tipos de comercio

Duración del módulo: 2 horas

Módulo 2 Reclutamiento y selección de la fuerza de ventas

Identificar las fases y pasos del proceso de reclutamiento y selección, para una contratación eficiente de la fuerza de ventas.

Temario

- Tema 1. Reclutamiento
- Tema 2. Selección
- Tema 3. Factores de deserción laboral

Duración del módulo: 2 horas

Módulo 3 Entorno y motivación del área de ventas

Establecer estrategias que incluyan el diseño de factores relacionados con el contexto laboral que permitan al equipo de ventas satisfacer sus necesidades profesionales y disminuir la insatisfacción laboral.

Temario

- Tema 1. El entorno externo
- Tema 2. Motivación del área de ventas

Duración del módulo: 2 horas

Módulo 4 Trabajo en equipo y sinergia para el servicio

Determinar actividades de motivación para obtener un ritmo de trabajo auto dirigido hacia el logro de objetivos.

Temario

- Tema 1. Trabajo en equipo
- Tema 2. Sinergia en el equipo de trabajo

Duración del módulo: 2 horas

Módulo 5 Creatividad e innovación disruptiva

Desarrollar y consolidar a la fuerza de ventas a través de un contexto laboral que valore el esfuerzo y fomente la innovación.

Temario

- Tema 1. Creatividad
- Tema 2. Innovación disruptiva
- Tema 3. Innovación tecnológica
- Tema 4. Innovación para el desarrollo económico
- Tema 5. Innovación y los gerentes de ventas

Duración del módulo: 4 horas