

ADMINISTRACIÓN DE VENTAS.

Objetivos

Al finalizar el curso, los participantes estarán en condiciones de:

Aplicar de una manera práctica los sólidos conocimientos adquiridos de las áreas comerciales que les permita comprender la complementariedad del área Ventas con Marketing.

Dotar a los participantes de las herramientas y conceptos para comprender la integralidad del proceso comercial, y desempeñar una exitosa gestión de equipo y sus ventas.

Contenidos

Módulo 1: FORMULACIÓN DEL PROGRAMA DE VENTAS.

- El Proceso de Compra y Venta
- Vinculación de las Estrategias
- El papel de las Ventas en la era de la Administración de las Relaciones con los Clientes
- Organización del Esfuerzo de Ventas y el Papel Estratégico.

Módulo 2: IMPLANTACIÓN DEL PROGRAMA DE VENTAS

- Teoría de QUESNAY
- Aptitudes para las Ventas
- Criterios para Seleccionar Vendedores
- Capacitación Para las Ventas y Diseño de Programas

Módulo 3: EVALUACIÓN Y CONTROL DEL PROGRAMA DE VENTAS

- Dirección de las Operaciones de un Equipo de Ventas
- Los Concursos de Venta
- El Reembolso de los Gastos de Venta
- Establecimiento de Niveles de Remuneración

Módulo 4: CAMBIOS MÁS IMPORTANTES EN EL ENTORNO

- Marketing de los Negocios
- Impacto
- Funciones que desempeñan sus equipos de ventas en la época actual
- Capacitación para la Adaptación
- Retos que Implica el Entorno Actual

Módulo 5 : ADMINISTRACIÓN EN UN EQUIPO DE VENTAS

- Factores Relacionados con el Puesto de Trabajo y la Tarea
- Factores Relacionados con la Dirección y Organización del Trabajo
- Valoración de Ventas
- Dirección de Ventas en el Entorno Actual.

Todos nuestros cursos son moldeables y adaptables a las necesidades del cliente.

