

## GESTIÓN DE LA FUERZA DE VENTAS Y EQUIPOS DE COMERCIALES



	<b>ONLINE</b>		
	<b>Duración:</b> 60 H	<b>Horas presenciales:</b> 0 H	<b>Horas online:</b> 60 H
	<b>Familia:</b> COMERCIO Y MARKETING <b>Área:</b> GENERAL PRL		
	<b>Dirigido a:</b> - Trabajadores, personas desempleadas, autónomos, personal de dirección, etc. que deseen adquirir, mejorar o afianzar los conocimientos teórico-prácticos relacionados con su puesto de trabajo o su pasada, presenta o futura trayectoria laboral, con una formación académica acorde con las exigencias requeridas para realizar la acción formativa con aprovechamiento.		
	<b>Objetivos:</b> Organización y formación de equipos de comerciales.		
	<b>Metodología:</b> Metodología basada en la realización de la formación a través de una plataforma de teleformación o e-learning, permitiendo al alumn@ interactuar con el tutor/a, a través de tutorías personalizadas y otras herramientas como chat, foros, etc., desde un desarrollo planificado y sistematizado de la acción formativa, permitiendo al alumno realizar la formación desde cualquier lugar y a en todas las franjas horarias, evitando así desplazamientos pudiendo conciliar vida familiar y laboral. El contenido se basa en paquetes SCORM, vídeos, actividades, exámenes, etc.		
	<b>Contenidos:</b> 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 de ventas 1.4 El sistema de dirección por objetivos 2 Reclutamiento y retribución de vendedores 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 2.5 Cuestionario: cuestionario de evaluación 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
  - 4.7 Cuestionario: cuestionario de evaluación
- 5 Formación y habilidades del equipo de ventas
  - 5.1 Necesidades 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 de conflicto en los entornos de trabajo
  - 6.2 Identificación del conflicto
  - 6.3 La resolución del conflicto
  - 6.4 Cuestionario: cuestionario de evaluación
  - 6.5 Cuestionario: cuestionario final