SEMINARIO EN GERENCIA DE VENTAS

¡Implementa la mejor fuerza de venta!

Desarrollar habilidades que le permitan llevar a cabo un plan de acción que promueva el aumento de las transacciones de una empresa o negocio, a través de la creación e implementación de estrategias con su equipo y/o grupo de trabajo, dirigidas a la eficiencia del departamento de ventas.

- **7 semanas.**
- **70 horas lectivas.**
- **Asesorado.**
- **$2,600.00.**
- **Depósito bancario, pago en línea y PayPal.**
- **Documento de Acreditación**

Dirigido a:

Ejecutivos, representantes de ventas y profesionales que dirigen grupos de ventas interesados en profesionalizar la función de ventas en su organización.
Público en general interesado en adquirir conocimientos sobre la dirección de grupos de venta.

Contenido temático

Módulo 1: Las personas y el equipo en ventas

- Selección del mejor vendedor
- Motivación
- Conociendo al ejecutivo de ventas (Tipología)
- Comunicación con los vendedores y Coaching
- Liderazgo
- Inteligencia emocional

Módulo 2: Conformación y gestión del departamento de ventas

- Organización y estructura
- Políticas de ventas
- Tipos de remuneración en ventas
- Seguimiento
- Evaluación
- Manejo de cuentas clave: acuerdos comerciales y key account manager (KAM)