



## ¡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.
-  \$2,800.00.
-  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)