

Dirección Comercial

A distancia | 80 h



DIRECCIÓN COMERCIAL

El curso Dirección Comercial permite conocer a fondo la estructura organizativa de las empresas y su importancia, todos los elementos endógenos y exógenos, imprescindibles para poder gestionar una buena dirección de ventas, tan importante para la política de crecimiento de cualquier empresa.

En Verticetraining entendemos que la formación debe ser continuada para todos los ámbitos profesionales, y por ello ponemos a disposición de nuestros alumnos unos contenidos perfectamente estructurados.

El sistema de aprendizaje de todos nuestros cursos de formación se realiza a distancia con apoyo on line. El alumno contará con un temario actual y completo, además de un acompañamiento constante en sus progresos a través de un sistema de tutorías (vía telefónica o por correo electrónico) durante el periodo en el que transcurran los cursos.

La calidad de los contenidos, la versatilidad de los recursos tecnológicos y la profesionalidad de los tutores, terminan de conformar el conjunto de elementos necesarios para que el alumno pueda alcanzar con facilidad su objetivo marcado.

OBJETIVOS:

Aprender a organizar un equipo de ventas y conocer las tareas más importantes de un buen vendedor, así como sus cualidades.

Conocer las características que una empresa debe reunir para que se considere una buena organización, así como la importancia de la planificación, ejecución y valoración dentro del proceso de dirección de ventas.

PROGRAMA:

Tema 1. Organización del equipo de ventas.

- 1.1. Organización de un equipo de ventas
- 1.2. Especialización dentro de los departamentos de ventas
- 1.3. Otras alternativas estratégicas de organización
- 1.4. Organización para ventas internacionales

Tema 2. Perfil y captación de vendedores.

- 2.1. El perfil del vendedor
- 2.2. Capacidades ante la venta
- 2.3. El vendedor como comunicador
- 2.4. Estrategias para crear al vendedor
- 2.5. La escucha activa en el vendedor
- 2.6. Elaboración del perfil y captación de vendedores

Tema 3. Selección, señalización y formación del equipo de ventas.

- 3.1. Introducción
- 3.2. Selección de solicitantes y planificación estratégica
- 3.3. Socialización
- 3.4. Desarrollo y ejecución de un programa de formación de ventas

Tema 4. El proceso de venta.

- 4.1. Introducción
- 4.2. Fase previa
- 4.3. La oferta del producto
- 4.4. La demostración
- 4.5. La negociación
- 4.6. Las objeciones
- 4.7. El cierre de la venta

Tema 5. Previsión de demanda y territorios de venta.

- 5.1. Definición de previsión de ventas
- 5.2. Determinación del presupuesto de ventas
- 5.3. Territorios de ventas

Tema 6. Supervisión, motivación y gastos.

- 6.1. Supervisión del equipo de ventas
- 6.2. Motivación del equipo de ventas.
- 6.3. Gastos y transporte del equipo de gastos

Tema 7. Compensación y valoración del desempeño.

- 7.1. Compensación del equipo de ventas
- 7.2. Consideraciones previas al diseño del plan
- 7.3. Diseño de un plan de compensación de ventas
- 7.4. Fijación del nivel de compensación
- 7.5. Desarrollo del método de compensación
- 7.6. Compensaciones monetarias indirectas
- 7.7. Pasos finales en el desarrollo del plan
- 7.8. Programa de valoración del rendimiento
- 7.9. Cuotas de ventas

Tema 8. Análisis del rendimiento de las ventas.

- 8.1. Análisis del volumen de ventas
- 8.2. Introducción a la valoración del rendimiento del equipo de ventas
- 8.3. Dirección deficiente del esfuerzo de ventas
- 8.4. Bases para el análisis del volumen de ventas
- 8.5. Análisis de costes y rentabilidad de marketing
- 8.6. Recuperación de la inversión

PRECIO:

Si es trabajador asalariado de una empresa con centro de trabajo en España, consúltenos la posibilidad de **subvención 100% del curso**.

Si desea el curso de forma privada, como particular, el precio es de **336 €**

DURACIÓN:

80 horas.

OBSERVACIONES:

El curso dará comienzo cuando el alumno formalice la matrícula.

DIPLOMA ACREDITATIVO:

Al finalizar el curso, el alumno podrá obtener un certificado que acredite la realización de **80** horas de curso.

INSCRIPCIÓN Y FORMAS DE PAGO:

Para matricularse deberá rellenar el formulario de matriculación que encuentra pinchando [aquí](#).

El pago del curso podrá realizarse de las siguientes formas:

- Transferencia Bancaria o Ingreso en cuenta.-
- Cargo en cuenta.-
- Tarjeta de crédito.-

**Todos los envíos que se realicen fuera de la Península, tienen un gasto adicional.*



Estamos a su disposición para cualquier duda o consulta:



Madrid: C/ Magallanes, 1 - 28015

Málaga: C/ Alonso de Palencia, 15
29007 - Málaga



Tlf: 902 500 378

Fax: 902 510 044



E-mail: informacion@verticetraining.com

Perteneiente a:

