

# CÓMO DIRIGIR EQUIPOS COMERCIALES DE ALTO RENDIMIENTO

**GLOBAL\_**  
**THINKING**  
GLOBAL LEADERS\_

**SEMINARIO PROFESIONAL – 24 h.**

**FORMATO: Presencial/On-line**

**ÁREA: Ventas**

## OBJETIVOS

- » Definir y comprometer a los asistentes con los elementos clave de la dirección de ventas.
- » Establecer con los asistentes procesos de aplicación inmediata a las características de su red de ventas.
- » Contemplar las características diferenciales de las redes de ventas de productos de consumo, industriales y servicios.

## PROGRAMA - FASES

- » El sistema de ventas y su integración en el marketing.
- » Planificar y dirigir vendedores y ventas, previsión de venta.
- » La gestión de zonas y territorios.
- » Reclutamiento y selección de vendedores.
- » El equipo comercial.
- » Motivación, remuneración y evaluación.
- » La formación de los vendedores.

## METODOLOGÍA

### **PRESENCIAL:**

- » Aportaciones del claustro.
- » Casos prácticos individuales y grupales.
- » Role-plays.
- » Debate y análisis de situaciones reales.
- » Flipped classroom.

### **ON LINE:**

- » Aula Virtual ESIC.
- » Documentación adaptada HTML.
- » Pework + postwork.
- » Recursos audiovisuales (soporte lighthboard).
- » Foros de debate / Social Media.
- » Webinars / tutorías.

## A QUIÉN VA DIRIGIDO

- » Directores comerciales, jefes de venta, delegados comerciales de alto potencial para dirigir equipos.

*\*Información sujeta a posibles modificaciones en función del diseño final fruto de la propuesta con cliente.*