

LA DIRECCIÓN DEL EQUIPO DE VENTAS

GLOBAL_
THINKING
GLOBAL LEADERS_

PROGRAMA AVANZADO – 40 h.

FORMATO: Presencial/On-line

ÁREA: Ventas

OBJETIVOS

- » Incidir sobre la importancia del dimensionamiento de la red de ventas e identificar funciones y puestos, así como el proceso de selección e integración de sus components.
- » Utilizar un Modelo de Gestión de RR.HH. para la gestión del equipo commercial.
- » Entender y utilizar las “competencias” para la gestión del rendimiento del equipo commercial.
- » Conocer qué es, qué contenido y utilidad tiene el Análisis de Puestos para el área commercial.
- » Implicarse y gestionar las distintas fases y objetivos del proceso de selección.
- » Conocer y utilizar la elaboración de los planes de formación y el papel que juega el D. de Ventas.
- » Conocer y utilizar el sistema de evaluación del rendimiento.
- » Presentar los diversos mecanismos y herramientas al servicio del director de ventas para posibilitar: Una mejora de la integración, del clima en el equipo, una orientación específica hacia los objetivos, así como elevar la motivación, rendimiento y sentimiento de pertenencia de la red commercial.
- » Conocer un modelo de análisis de rotación de vendedores para elaborar un plan de retención de los buenos y excelentes.
- » Desarrollar a los vendedores para poder delegar en ellos y activar todo su potencial.
- » Aprender a evaluar la madurez de los vendedores del equipo a través de una entrevista en profundidad.

PROGRAMA - FASES

- » La Planificación de Ventas como instrumento operativo del Plan de Marketing.
- » Dirigir equipos de ventas.
- » El proceso de selección, evaluación y formación.
- » Acogida, progreso y motivación.
- » La madurez del equipo de ventas: rotación, retención y delegación.
- » La evaluación de la red de ventas.

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.
- » Prework + postwork.
- » Recursos audiovisuales (soporte lighthboard).
- » Foros de debate / Social Media.
- » Webinars / tutorías.

A QUIÉN VA DIRIGIDO

- » Dirigido a Directores y Mandos Comerciales con responsabilidad sobre equipos de ventas.

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