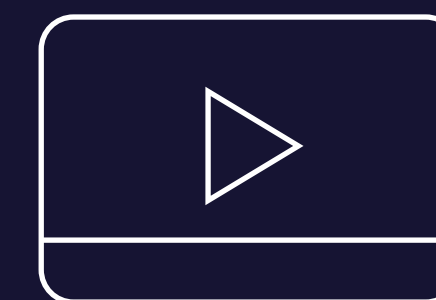


Curso de Especialización

Dirección de Ventas

80 Horas Académicas



. Contenido

01

Objetivo

02

Plan de Estudio

03

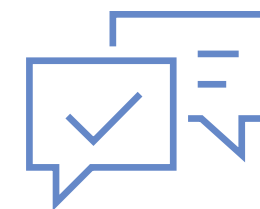
Metodología de Enseñanza

01

. Objetivos

- Organizar correctamente un equipo de ventas.
- Especializar al personal de Ventas en función de diferentes criterios.
- Buscar alternativas organizacionales para los equipos de ventas.
- Conocer los rasgos fundamentales de un buen vendedor.
- Utilizar la escucha activa para potenciar las ventas.
- Organizar un proceso completo de captación de vendedores.
- Seleccionar de acuerdo con los métodos más eficaces a los integrantes de la fuerza de ventas.
- Integrar a los nuevos vendedores en la empresa mediante la socialización y la formación en aquellas materias que lo requieran.
- Desarrollar cada una de las fases de la venta de manera correcta, de manera que se alcance un cierre satisfactorio.

Atención Personalizada



Nuestro Centro de Atención y equipo de expertos en e-learning asesorarán y atenderán tus consultas, para el buen desarrollo del proceso académico.



Duración: 80 hrs. académicas

. Plan de Estudio

. Unidad I

Organización del equipo de ventas

1. Introducción a la organización del equipo de ventas
2. Especialización dentro de los departamentos de Ventas
3. Otras alternativas estratégicas de organización
4. Organización para ventas internacionales

. Unidad II

Perfil y captación de vendedores

1. El perfil del vendedor
2. Capacidades ante la venta
3. El vendedor como comunicador
4. Estrategias para crear al vendedor
5. La escucha activa en el vendedor
6. Elaboración del perfil y captación de vendedores

. Unidad III

Selección, socialización y formación del equipo de ventas

1. Introducción
2. Selección de solicitantes y planificación estratégica
3. Socialización
4. Desarrollo y ejecución de un programa de formación de ventas

. Unidad IV

El proceso de venta

1. Introducción
2. Fase previa. La planificación de la venta
3. La oferta del producto
4. La demostración
5. La negociación
6. Las objeciones
7. El cierre de la venta

. Plan de Estudio

. Unidad V

Previsión de venta y territorio de venta

1. Introducción
2. Estimación de los potenciales de mercado y de ventas
3. Determinación del presupuesto de ventas
4. Territorios de ventas

. Unidad VI

Supervisión, motivación y gastos

1. Supervisión del equipo de ventas
2. Motivación del equipo de ventas
3. Gastos y transporte del equipo de ventas

. Unidad VII

Compensación y valoración del desempeño

1. Compensación del equipo de ventas
2. Consideraciones previas al diseño del plan
3. Diseño de un plan de compensación de ventas
4. Fijación del nivel de compensación
5. Desarrollo del método de compensación
6. Compensaciones monetarias indirectas
7. Pasos finales en el desarrollo del plan
8. Programa de valoración del rendimiento
9. Cuotas de ventas

. Unidad VIII

Análisis del rendimiento de las ventas

1. Análisis del volumen de ventas
2. Introducción a la valoración del rendimiento del equipo de ventas
3. Dirección deficiente del esfuerzo de ventas
4. Bases para el análisis del volumen de ventas
5. Análisis de costes y rentabilidad de marketing
6. Recuperación de la inversión

. Metodología de Enseñanza

. Virtual o E-learning

Brinda la libertad de estudiar de acuerdo a su disponibilidad horaria, rompiendo barreras de tiempo y distancia, monitoreados por un tutor virtual.

. Aula Virtual

Entorno que facilita la interacción entre los participantes y el especialista, permitiendo la enseñanza-aprendizaje, comunicación, interacción y evaluación del alumno.

El estudiante tiene la capacidad de decidir el itinerario formativo más acorde con sus intereses y podrá acceder al contenido de la plataforma virtual las 24 horas:

03

www.cadperu.com

- **Video:** Medio audiovisual que contempla el desarrollo panorámico del tema, con ejemplos que ayuden a entender lo sustancial de cada unidad.
- **Guía de Estudio:** Material que permite al participante fundamentar los contenidos de cada unidad, desarrollar las capacidades, habilidades y destrezas que propone el programa, y solucionar las actividades propuestas.
- **Recursos Complementarios:** Lecturas seleccionadas y/o material audiovisual, a fin de profundizar la comprensión y/o análisis del tema, facilitando la apropiación del contenido y los referentes bibliográficos que complementan la capacitación y enriquecen el conocimiento.
- **Foro:** Entorno de conversación que permite el intercambio de conocimientos y opiniones con la comunidad de estudiantes, desarrollando el pensamiento crítico por medio del diálogo argumentativo y pragmático.
- **Evaluación:** Test que desarrolla el participante al finalizar el curso, permitiéndole evaluar su proceso de aprendizaje.





22 años

Comprometidos con el
Desarrollo Profesional

www.cadperu.com