



## Gestión de la fuerza de ventas y equipos de comerciales



**Área:** Gestion comercial de ventas

**Modalidad:** Teleformación

**Duración:** 90 h

**Precio:** Consultar

[Curso Bonificable](#)

[Contactar](#)

[Recomendar](#)

[Matricularme](#)

### OBJETIVOS

Gestionar la fuerza de ventas y coordinar el equipo de comerciales.

### CONTENIDOS

1 determinación de la fuerza de ventas - 1.1 definición y conceptos - 1.2 establecimiento de los objetivos - 1.3 predicción de los objetivos - 1.4 el sistema de dirección - 1.5 actividades: determinación de la fuerza de ventas - 2 reclutamiento y retribución - 2.1 el reclutamiento del vendedor - 2.2 el proceso de selección - 2.3 sistemas de retribución - 2.4 la acogida del vendedor - 2.5 actividades: reclutamiento y retribución - 3 liderazgo del equipo de ventas - 3.1 dinamización y dirección - 3.2 estilos de mando y liderazgo - 3.3 las funciones de un líder - 3.4 la motivación y reanimación - 3.5 el líder como mentor - 3.6 actividades: liderazgo del equipo de ventas - 4 organización y control del equipo - 4.1 evaluación del desempeño - 4.2 las variables de control - 4.3 los parámetros e instrumentos - 4.4 análisis y evaluación - 4.5 evaluación general - 4.6 actividades: organización y control del equipo - 5 formación y habilidades del equipo - 5.1 necesidad de la formación - 5.2 modalidades de la formación - 5.3 la formación inicial del vendedor - 5.4 la formación permanente - 5.5 actividades: formación y habilidades del equipo - 6 la resolución de conflictos - 6.1 teoría del conflicto - 6.2 identificación del conflicto - 6.3 la resolución del conflicto - 6.4 técnicas de resolución de situaciones conflictivas - 6.5 estilos de negociación de conflictos - 6.6 toma de decisiones en grupos - 6.7 actividades: la resolución de conflictos - 6.8 cuestionario: cuestionario módulo 2 -

### METODOLOGIA

- **Total libertad de horarios** para realizar el curso desde cualquier ordenador con conexión a Internet, **sin importar el sitio desde el que lo haga**. Puede comenzar la sesión en el momento del día que le sea más conveniente y dedicar el tiempo de estudio que estime más oportuno.
- En todo momento contará con un el **asesoramiento de un tutor personalizado** que le guiará en su proceso de aprendizaje, ayudándole a conseguir los objetivos establecidos.
- **Hacer para aprender**, el alumno no debe ser pasivo respecto al material suministrado sino que debe participar, elaborando soluciones para los ejercicios propuestos e interactuando, de forma controlada, con el resto de usuarios.
- **El aprendizaje se realiza de una manera amena y distendida**. Para ello el tutor se comunica con su alumno y lo motiva a participar activamente en su proceso formativo. Le facilita resúmenes teóricos de los contenidos y, va controlando su progreso a través de diversos ejercicios como por ejemplo: test de autoevaluación, casos prácticos, búsqueda de información en Internet o participación en debates junto al resto de compañeros.
- **Los contenidos del curso se actualizan para que siempre respondan a las necesidades reales del mercado**. El departamento multimedia incorpora gráficos, imágenes, videos, sonidos y elementos

interactivos que complementan el aprendizaje del alumno ayudándole a finalizar el curso con éxito.

- **El curso puede realizarse exclusivamente a través de Internet pero si el estudiante lo desea puede adquirir un manual impreso.** De esta manera podrá volver a consultar la información del curso siempre que lo desee sin que necesite utilizar el Campus Virtual o, estar conectado a Internet.

## REQUISITOS

Los requisitos técnicos mínimos son:

- Navegador Microsoft Internet Explorer 5.5 o superior, con plugin de Flash, cookies y JavaScript habilitados. No se garantiza su óptimo funcionamiento en otros navegadores como Firefox, Netscape, Mozilla, etc.
- Resolución de pantalla de 800x600 y 16 bits de color o superior.
- Procesador Pentium II a 300 Mhz o superior.
- 32 Mbytes de RAM o superior.