

Nº de horas: 90.

Objetivo del curso:

Este módulo, incluido en el certificado de profesionalidad de nivel 3 “Gestión comercial de ventas (COMT0411)”, tiene por objeto dotar al alumno/a de las destrezas necesarias para gestionar la fuerza de ventas y coordinar el equipo de comerciales.

Contenidos:

TEMA 1. DETERMINACIÓN DE LA FUERZA DE VENTAS

- 1.1. Definición y conceptos clave
- 1.2. Establecimiento de los objetivos de venta
- 1.3. Predicción de los objetivos ventas
- 1.4. El sistema de dirección por objetivos

TEMA 2. RECLUTAMIENTO Y RETRIBUCIÓN DE VENDEDORES

- 2.1. El reclutamiento del vendedor
- 2.2. El proceso de selección de vendedores
- 2.3. Sistemas de retribución de vendedores
- 2.4. La acogida del vendedor en la empresa

TEMA 3. LIDERAZGO EN EL EQUIPO DE VENTAS

- 3.1. Dinamización y dirección de equipos comerciales
- 3.2. Estilos de mando y liderazgo
- 3.3. Las funciones de un líder
- 3.4. La Motivación y reanimación del equipo comercial
- 3.5. El líder como mentor

TEMA 4. ORGANIZACIÓN Y CONTROL DEL EQUIPO COMERCIAL

- 4.1. Evaluación del desempeño comercial
- 4.2. Las variables de control
- 4.3. Los parámetros de control
- 4.4. Los instrumentos de control
- 4.5. Análisis y evaluación del desempeño de los miembros del equipo comercial
- 4.6. Evaluación general del plan de ventas llevado a cabo y de la satisfacción del cliente

TEMA 5. FORMACIÓN Y HABILIDADES DEL EQUIPO DE VENTAS

- 5.1. Necesidad de la formación del equipo
- 5.2. Modalidades de la formación
- 5.3. La formación inicial del vendedor
- 5.4. La formación permanente del equipo de ventas

TEMA 6. LA RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS EN EL EQUIPO COMERCIAL

- 6.1. Teoría del conflicto en entornos de trabajo
- 6.2. Identificación del conflicto
- 6.3. La resolución del conflicto