

SL02 – Dirección y Administración de Ventas

Todos los cursos, talleres y seminarios descriptos a continuación, se construyen en base a referencias conceptuales y actividades vivenciales que posibilitan la práctica. A lo largo de los programas, existe también exposición y análisis de casos para la aplicación de los conceptos teóricos. Todos los cursos pueden ser "in-house" y adaptables a las necesidades de los clientes.



Dirección y Administración de Ventas – Relaciones y Sociedades con el Cliente

Integra las ventas y su administración, al tiempo que ilustra la forma en la cual la organización de marketing, debe funcionar como equipo, trabajando con los clientes y otros grupos de interés para desarrollar soluciones a los problemas y buscar oportunidades.

Objetivo:

El objetivo de este taller es ofrecer las bases teóricas y la práctica necesaria para la aplicación de una técnica sistemática en las Ventas.

Contenido Programático:

MÓDULO 1. Introducción a la Administración de Ventas.

- Introducción a la Administración de Ventas.
- Entorno.
- Relaciones con el cliente.
- Proceso de ventas.

MÓDULO 2. Organización y desarrollo de la fuerza de ventas.

- Elaboración de pronósticos y presupuestos.
- Planificación y organización de la fuerza de ventas.
- Administración del tiempo y el territorio.

Talleres y Seminarios Empresariales

Reclutamiento y selección de la fuerza de ventas.

MÓDULO 3. Administración y dirección de las actividades.

Capacitación de la fuerza de ventas.
Liderazgo de la fuerza de ventas.
Motivación de la fuerza de ventas.
Compensaciones y beneficios.

MÓDULO 4. Control y Evaluación del desempeño.

Análisis de volumen, costos y rentabilidad.
Desempeño de los vendedores.

A quién se destina:

Profesionales y jefes de departamentos comerciales, ejecutivos en general, consultores y profesionales que participen en actividades comerciales.

Modalidad:

Modalidad taller (ejemplos prácticos y juego de roles).
Presencial (eje principal la práctica / metodología “aprender haciendo”)

Metodología:

El programa se construye en base a referencias conceptuales, actividades que posibiliten las prácticas, estudios de casos, demostraciones de herramientas , y espacio para reflexiones y discusiones por parte del grupo.

Cantidad de Participantes:

Mínimo 4, máximo 12 participantes.

Carga Horaria: 12 horas.

Materiales Soporte: A convenir.

Ing. Sergio D. Salimbeni
Director General
info@activus.com.ar

Talleres y Seminarios Empresariales

activus