

Gestión de Equipos Comerciales

Curso

Objetivos

Aprender a desarrollar un método eficaz para la gestión de equipos comerciales.

Saber técnicas para la motivación del equipo comercial.

Diseñar formas de retribución para los vendedores.

Saber estructurar una reunión con el equipo comercial de un modo eficaz y eficiente.

Estructurar un programa de formación de vendedores y de pautas de seguimiento.

Aprender técnicas para la fidelización de los comerciales de la empresa.

Dirigido a

Directores comerciales, Delegados y Jefes de ventas que estén interesados en mejorar la gestión de sus equipos comerciales.

Contenidos

1. INTRODUCCION A LOS ASPECTOS CLAVE PARA EL DESARROLLO DE LA GESTION

- Misión, visión y valores aplicados al plan de venta.
- Diseño de la fuerza de ventas.
- Fijación de objetivos.
- Mejorar o reforzar las habilidades de gestión de equipos.
- Organización y planificación.
- Seguimiento y control.
- Diseño del plan de venta estudiando posibilidades reales del mercado.
- Como lograr efectos productivos y positivos.
- Solucionar los problemas o conflictos.
- Armonizar los objetivos de los trabajadores con los objetivos de la empresa.
- Toma de decisiones.

2. MOTIVACION DE VENDEDORES

- Estrategias para el desarrollo de la motivación.
- ¿Cómo actuar con los trabajadores que no se motivan como los demás?.
- Como motivar a un vendedor y al equipo.
- Síntomas de desmotivación de un vendedor.
- Técnicas para controlar situaciones difíciles.
- Técnicas de dinámicas de grupo.
- Técnicas de trabajo en equipo.

3. REMUNERACION DE VENDEDORES

4. REUNIONES CON EL EQUIPO DE VENTAS

- Por qué son necesarias las reuniones.
- Objetivos de las reuniones.
- Preparación y gestión de la reunión.
- Felicitaciones.
- Brainstorming o torbellino de ideas.

5. FORMACION DE VENDEDORES

- Técnicas de venta.
- Seguimiento postventa.
- Fidelización.

6. EVALUACION Y SEGUIMIENTO DE LOS VENDEDORES

- Actividad desarrollada por el vendedor.
- Grado de efectividad. Control de progresos.
- Alcanzar los objetivos.
- Puntos fuertes a potenciar.
- Control de resultados y refuerzo de puntos débiles.

7. COMO FIDELIZAR LOS VENDEDORES DE LA EMPRESA.