

CURSO EJECUTIVO DIRECCION Y ADMINISTRACION DE VENTAS

OBJETIVOS



1. *Analizar la responsabilidad de dirigir un equipo de ventas, tomando en consideración el perfil y las funciones de estos, los productos, y estructura organizativa de la empresa*
2. *Realizar un pronóstico de ventas y diseñar un plan de ventas*

TEMAS

- Conceptos generales de la administración de ventas. Tipos de venta y de vendedores
- El Plan de ventas. Potencial del mercado. Proyección de ventas y utilidades.
- Control y seguimiento (Indicadores, control de resultados, planes de contingencia)
- Organización de la fuerza de ventas. Estructura. Organización y administración de territorios
- Aspectos legales de la compensación y motivación del equipo de ventas. Planes de salario, beneficios, motivación y capacitación.
- Retos del entorno actual a la fuerza de ventas

FECHA DE INICIO:
06 Octubre—2018
(Sabatino 1 a 6pm.)