

Director de Ventas

Introducción

Todo vendedor profesional conoce bien la permanente necesidad de evolucionar en su profesión. La primera etapa de "vender siempre y cada día más..." da paso a una nueva fase en la que la venta se transforma en dirección de equipos humanos de venta, para terminar finalmente en la dirección comercial de la empresa.

El Curso CEAC de Dirección de Ventas supone, por tanto, una nueva etapa en la formación de vendedores profesionales. Teniendo como base la experiencia y los conocimientos propios del vendedor, este Curso entra de lleno en la dirección, eficacia y rendimiento de los equipos humanos de ventas.

¿A quién va dirigido este curso?

Este Curso está pensado para aquellas personas que, con un nivel cultural medio y experiencia profesional en el campo de la venta, han trabajado o trabajan como vendedores y manifiestan interés en promocionarse dentro de la empresa para hacerse cargo de un grupo de ventas y a quienes ya dirigen un equipo de ventas, y requieran perfeccionar sus conocimientos para dominar las técnicas y estrategias comerciales para desarrollar su trabajo con mayor seguridad y rendimiento.

Objetivos:

- Conocer y asumir las funciones de la figura del director como responsable del equipo de ventas y de su planificación.
- Ser capaz de analizar las estrategias comerciales y de marketing (producto-precio-distribución-comunicación) necesarias para conseguir los objetivos fijados.
- Aprender a realizar el presupuesto y las previsiones de ventas.

Programa del Curso

BLOQUE TEMÁTICO I

Introducción a la ventas
El rol del vendedor y su función dentro del departamento de ventas
La relación entre ventas y marketing.
Las Clases de ventas

BLOQUE TEMÁTICO II

Protagonistas de la venta
Topología de cliente
Topología y perfil del vendedor.
La auto imagen, clave para el vendedor
Acción de ventas / parte II
La negociación.

BLOQUE TEMÁTICO IV

objetivos, función y liderazgo del director de ventas:
Gestión del equipo de ventas / parte I
Gestión del equipo de ventas / parte II
La organización comercial y planificación de la red de ventas

BLOQUE V

Management comercial:
La estrategia de producto
Política de precios
Política de distribución.
Previsión de ventas y control presupuestario.

Materiales que incluye

10 Unidades

4 VHS

Guia de Estudio

19 Pruebas

REQUISITOS :

- Formulario de inscripción – contrato, firmado por solicitante .
- Fotocopia de la cédula
- Bachillerato (algunos cursos)

FORMAS DE PAGO:

1) Pago al contado (10% de descuento)

2) Financiamiento :

Curso	Precio al Contado	3 Cuotas	6 Cuotas	8 Cuotas	10 Cuotas	12 Cuotas
Director de Ventas	8,600.00	3,134.00	1,637.00	1,263.00	1,039.00	891.00