

CURSO DE ESPECIALIZACIÓN **REMOTO**

DIRECCIÓN DE EQUIPOS DE VENTAS



La globalización del mercado ha originado que los consumidores sean más exigentes ya que tienen opciones de productos y servicios, hacen números y comparan precios.

Es en este entorno sumamente competitivo el capital humano el que debe de marcar la diferencia. Los clientes buscan ser atendidos por profesionales que sepan captar sus nece-

sidades de tal manera que puedan ser satisfechas y generar relaciones de largo plazo.

En este curso dotaremos a los alumnos de distintas técnicas comerciales que les permitan desenvolverse de manera exitosa con los distintos tipos de clientes teniendo como objetivo construir relaciones que permitan generar socios estratégicos en el largo plazo.

OBJETIVOS DEL CURSO:

Al finalizar el curso el participante estará en capacidad de:

- / Utilizar herramientas modernas para la selección y reclutamiento de equipos de ventas.
- / Desarrollar planes de remuneración e incentivos que permitan un adecuado nivel de motivación de la fuerza de ventas y paralelamente coadyuven a la empresa a lograr las metas trazadas tanto en volumen como en margen de operación.
- / Manejar los indicadores de gestión comercial, los cuales le permitirán realizar un adecuado control y seguimiento de los equipos de ventas, para así obtener los objetivos comerciales de la organización.
- / Entender los métodos de estimación de cuotas de ventas integrando así la información necesaria para un adecuado cálculo y despliegue de estas.
- / Liderar a un equipo de ventas bajo diferentes técnicas aprendidas durante el curso.

MODALIDAD REMOTA

Aprende desde la comodidad de tu hogar, sin perder tiempo ni dinero en movilizarte, con nuestros cursos remotos. Los cuales se darán en **8 SESIONES**, a través de la plataforma **ISIL+ (educación sincrónica)**, donde podrás conversar con tu profesor en tiempo real. Además, tendrás las clases grabadas por si deseas consultarlas en cualquier momento.



En caso de cancelación de una clase por motivos de fuerza mayor, la clase será reprogramada en la misma frecuencia (día de la semana); en tal caso el curso podría extenderse por una semana adicional.



Conoce el **inicio de clases y los horarios** en nuestra web:

isil.pe/cursos

TEMARIO

- Introducción de equipos comerciales: El cambio y Motivación
- El Liderazgo
- Planeamiento de ventas
- Proceso de compra y venta
- Plan Comercial
- Seguimiento y control de la fuerza de ventas

¿POR QUÉ LLEVAR LOS CURSOS CORTOS DE ISIL EDUCACIÓN EJECUTIVA?



CURSOS INTENSIVOS



ESPECIALÍZATE EN 8 SESIONES



HORARIOS ADECUADOS

INFORMES E INSCRIPCIONES:

T.: (01) 706-0000 | Anexos: 4303 / 4300
ee@isil.pe | **isil.pe/cursos**

ISIL EDUCACIÓN EJECUTIVA